

**Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»
(ПУЕТ)**

ЗБІРНИК НАУКОВИХ СТАТЕЙ МАГІСТРІВ

**ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ, УПРАВЛІННЯ
ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ПУЕТ**

**Полтава
ПУЕТ
2018**

Редакційна колегія

Головний редактор **О. О. Нестуля**, д. і. н., професор, ректор Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» (ПУЕТ).

Заступник головного редактора **С. В. Гаркуша**, д. т. н., професор, проректор з наукової роботи ПУЕТ.
Відповідальний секретар **Н. М. Бобух**, д. філол. н., професор, завідувач кафедри української та іноземних мов ПУЕТ.

Відповідальний редактор **О. В. Гасій**, к. е. н., т. в. о. директора Інституту економіки, управління та інформаційних технологій ПУЕТ.

Члени редакційної колегії

В. В. Карцева, д. е. н., доцент, завідувач кафедри фінансів та банківської справи ПУЕТ (спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування» освітня програма «Банківська справа»);

Т. В. Онішко, д. і. н., професор, завідувач кафедри документознавства та інформаційної діяльності ПУЕТ (спеціальність «Інформаційна, бібліотечна та архівна справа» освітня програма «Документознавство та інформаційна діяльність»);

Л. М. Шимановська, д. е. н., професор, завідувач кафедри менеджменту ПУЕТ (спеціальність «Менеджмент» освітні програми «Бізнес-адміністрування», «Менеджмент і адміністрування»);

О. В. Шкурупій, д. е. н., професор, завідувач кафедри міжнародної економіки ПУЕТ (спеціальність «Міжнародні економічні відносини» освітня програма «Міжнародні економічні відносини»);

О. В. Карпенко, к. е. н., професор, завідувач кафедри бухгалтерського обліку і аудиту ПУЕТ (спеціальність «Облік і оподаткування» освітня програма «Облік і аудит»);

Г. В. Лаврик, д. ю. н., професор, завідувач кафедри правознавства ПУЕТ (спеціальність «Право» освітня програма «Право»);

О. О. Ємець, д. ф.-м. н., професор, завідувач кафедри математичного моделювання та соціальної інформатики ПУЕТ (спеціальність «Комп'ютерні науки та інформаційні технології» освітня програма «Комп'ютерні науки та інформаційні технології»).

**Збірник наукових статей магістрів. Інститут економіки, управління
3-41 та інформаційних технологій ПУЕТ. – Полтава : ПУЕТ, 2018. –
320 с.**

ISBN 978-966-184-297-6

У збірнику подано результати наукових досліджень і розкрито підходи молодих науковців до розвитку економіки, управління й адміністрування, права, документознавства, комп'ютерних наук та інформаційних технологій у сучасних умовах.

УДК 378

*Матеріали друкуються в авторській редакції мовами оригіналів.
За виклад, зміст і достовірність матеріалів відповідальні автори.
Розповсюдження та тиражування без офіційного дозволу ПУЕТ заборонено.*

© Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і
торгівлі», 2018

ISBN 978-966-184-297-6

ЗМІСТ

СПЕЦІАЛЬНІСТЬ «ІНФОРМАЦІЙНА, БІБЛІОТЕЧНА ТА АРХІВНА СПРАВА»

Освітня програма «Документознавство та інформаційна діяльність»

<i>Аксьонова О. С.</i> Документаційне забезпечення систем управління якістю вищої освіти (за матеріалами дніпровського державного технікуму енергетичних та інформаційних технологій)	9
<i>Рябуха А. М.</i> Документно-інформаційна складова діяльності органів виконавчої влади	14
<i>Тесля Т. С.</i> Аналіз факторів, що безпосередньо впливають на процес прийняття управлінських рішень в пат «Полтаваобленерго»	21

СПЕЦІАЛЬНІСТЬ «КОМП'ЮТЕРНІ НАУКИ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ»

Освітня програма «Комп'ютерні науки та інформаційні технології»

<i>Зайцев С. І.</i> створення сайту організації «ФОП Корсун Я. В.»	26
--	----

СПЕЦІАЛЬНІСТЬ «МЕНЕДЖМЕНТ»

Освітня програма «Бізнес-адміністрування»

<i>Ахмадов Шахрияр Шахин огли.</i> Управление процессом разработки инновационной политики предприятия строительной отрасли	29
<i>Головань С. О.</i> Теоретичні аспекти формування ефективної політики управління активами на підприємстві	34
<i>Khalid M.</i> The role of corporate social responsibility on sustainable development: case study of the DTEK company	40

<i>Крайник І. В.</i> Методи аналізу руху цін на фінансових ринках як чинник вибору інноваційної стратегії підприємства	44
--	----

СПЕЦІАЛЬНІСТЬ «МЕНЕДЖМЕНТ»

Освітня програма «Менеджмент і адміністрування»

<i>Осипович Ю. Д.</i> Формування системи корпоративного управління й оцінка її ефективності у вітчизняних товариствах	50
<i>Проданець В. В.</i> Особливості організації набору персоналу на підприємстві в сучасних умовах господарювання	54
<i>Рудіна О. Є.</i> Теоретичні аспекти формування ефективної кадрової політики на підприємстві	59

СПЕЦІАЛЬНІСТЬ «МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ»

Освітня програма «Міжнародні економічні відносини»

<i>Єгіазарян А. С.</i> Інноваційна діяльність компанії “Appleinc” як ключовий фактор її участі в процесах інтернаціоналізації світового господарства	66
<i>Косиця А. Ю.</i> Сучасний стан та особливості конкуренції на світовому автомобільному ринку	70
<i>Марченко М. А.</i> Роль ТНК на ринку нафти в умовах економічної глобалізації	75

СПЕЦІАЛЬНІСТЬ «ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ»

Освітня програма «Облік і аудит»

<i>Ангелова К. О.</i> Баланс підприємства: історичний аспект	81
--	----

Бондарєва Н. В. Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід), методика його складання та використання в управлінні	88
Івахненко Д. В. Особливості та проблеми комп'ютерного обліку руху основних засобів підприємства	94
Кисельова В. А. Проблеми складання фінансової звітності за міжнародними стандартами	99
Коковіхіна Н. В. Проблеми формування облікової політики щодо дебіторської заборгованості підприємства.....	105
Корна О. С. Проблеми та напрями удосконалення аналізу ділової активності сільськогосподарських підприємств	110
Критина С. М. Класифікація товарів для цілей обліку та аудиту	117
Марченко К. С. Проблеми формування показників звітності суб'єктами малого підприємництва та напрями їх вирішення.....	122
Недавнія К. В. Проблеми обліку виробничих запасів та напрями його удосконалення	128
Новосьол О. С. Електронні гроші як інноваційний засіб платежу: нормативно-правове регулювання та відображення в обліку	135
Павлова А. О. Чинники, що впливають на організацію обліку витрат підсобно-допоміжної діяльності залізничного транспорту	141
Тертишина Н. П. Організація і методика аудиту власного капіталу акціонерного товариства	148
Ухань Є. М. Потенційні можливості використання бухгалтерського балансу у системі макроекономічних показників	154

<i>Фесенко Ю. В.</i> Собівартість продукції: економічна сутність та класифікація.....	160
<i>Чекан Т. В.</i> Класифікація нематеріальних активів	164
<i>Шмигленко О. Г.</i> Удосконалення обліково-аналітичного забезпечення управління інтелектуальним капіталом.....	169

СПЕЦІАЛЬНІСТЬ «ПРАВО»

Освітня програма «Право»

<i>Карлаш А. О.</i> Розгляд трудових спорів про поновлення на роботі	175
<i>Порох В. В.</i> Вплив ідей класичної школи кримінального права на розвиток уявлень про злочинність XIX ст.....	180
<i>Судник Ю. С.</i> Співвідношення соціальних та біологічних факторів в особі злочинця.....	184
<i>Улізько Є. С.</i> Кримінологічна характеристика злочинності у сфері економіки	189

СПЕЦІАЛЬНІСТЬ «ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ»

Освітні програми «Фінанси і кредит», «Банківська справа»

<i>Бернарду Жоелма.</i> Современные проблемы реформирования косвенного налогообложения в Украине.....	195
<i>Білоус Т. В.</i> Прибутковість банків: основні напрями підвищення	202
<i>Бутенко Л. С.</i> Становлення ринку страхування життя: світовий та вітчизняний досвід	206
<i>Васільєв В. О.</i> Сучасний стан доходів населення як основи матеріального добробуту вітчизняних домогосподарств.....	213

Вепрейчук Ю. Д. Пільги в системі непрямого оподаткування в Україні.....	220
Дворецький М. М. Бюджетні видатки у системі соціально-економічного розвитку України.....	226
Дубчак С. А. Економічна сутність прибутковості підприємства.....	232
Кравченко Д. А. Вдосконалення методичного інструментарію дослідження фінансової конкурентоспроможності підприємства.....	237
Кухаренко С. І. Механізм управління фінансовою стійкістю суб'єкта підприємництва	244
Ліфіренко В. В. Оптимізація управління грошовими потоками підприємства	250
Орлеан Б. Е. Рейтингова оцінка, як інструмент аналізу фінансового стану суб'єктів фінансових відносин	256
Павленко Л. В. Діагностика фіскального аспекту місцевого оподаткування в Україні.....	266
Пальок О. В. Диференціація підходів до вибору стратегії фінансової стабілізації підприємства	274
Пилипенко І. В. Сучасний стан та основні напрями розвитку ринку банківського кредитування суб'єктів підприємництва в Україні.....	274
Полтавець Д. М. Фінансова стратегія суб'єкта підприємництва та етапи її формування.....	282
Сєрова Ю. І. Заощадження домогосподарств як джерело інвестицій в національну економіку.....	286
Сініцин Р. С. Забезпечення ефективності реорганізації банків України на сучасному етапі.....	292

Сірик М. П. Управління фінансовим потенціалом підприємства на основі експрес-аналізу основних фінансових показників господарювання	298
Яковенко А. В. Валютні ризики: проблеми та шляхи ефективності управління	303
Яценко В. О. Міжбанківське кредитування: удосконалення теоретичних підходів	307
Разіна К. Д. Модернізація методичного забезпечення антикризової діагностики вітчизняних підприємств	312
Червоненко І. М. Сучасні підходи до оцінки інвестиційної привабливості підприємства.....	317

СПЕЦІАЛЬНІСТЬ «ІНФОРМАЦІЙНА, БІБЛІОТЕЧНА ТА АРХІВНА СПРАВА»

Освітня програма «Документознавство та інформаційна діяльність»

УДК 640.412(477.83):005.591.6

ДОКУМЕНТАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ВИЩОЇ ОСВІТИ (ЗА МАТЕРІАЛАМИ ДНІПРОВСЬКОГО ТЕХНІКУМУ ЕНЕРГЕТИЧНИХ ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ)

О. С. Аксьонова, магістр

Т. В. Оніпко, д. і. н., професор – науковий керівник

Ключові слова: документ, документаційне забезпечення, вища освіта, управління, якість вищої освіти.

Постановка проблеми. Документаційне забезпечення є важливою складовою в системі управління якістю вищої освіти України. З огляду на це посилення вимог до якості освіти у вищих навчальних закладах, удосконалення управління навчальним процесом, що витікає з вимог Закону України «Про вищу освіту», обумовлює необхідність застосування інноваційних технологій документаційного забезпечення управління вищими навчальними закладами.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Досліджуваній проблемі у сучасній документознавчій літературі приділяється значна увага. Теоретико-методологічні засади окремих складових управлінського документознавства розроблені у працях В. Бездрабко, Н. Зінов'євої, М. Комової, С. Кулешова, Н. Кушнarenко, М. Ларькова, Ю. Палехи, Є. Плешкевича, С. Сельченкової, М. Слободяника, А. Сокової, Ю. Столярова, Г. Швецової-Водки та ін. Проблеми документаційного забезпечення управління вищими навчальними закладами знайшли відображення у працях А. Антокольського, В. Александрова, Л. Васильєва, О. Виноградової, А. Єрмолаєва, А. Наливайка, С. Наєнка, Г. Пано та ін.

Формулювання мети. Метою статті є вивчення процесу документаційного забезпечення системи управління якістю вищої освіти в Україні. Суб'єктом дослідження слугує Дніпровський державний технікум енергетичних та інформаційних технологій м. Дніпра.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найголовнішою метою вищого навчального закладу (ВНЗ) є забезпечення потреб галузей економіки висококваліфікованими, конкурентоспроможними фахівцями. Для реалізації цієї мети вищим навчальним закладам необхідно мати адекватну, гнучку систему менеджменту, здатну відповідати сучасним вимогам глобалізації, жорсткої конкуренції та інформатизації [1, с. 160].

Запровадження нових технологій у документаційній системі супроводжується кардинальними змінами освітніх процесів у ВНЗ, виділенням та класифікацією усіх процесів, зменшенням вертикальних рівнів управління за рахунок передачі управлінських прав на рівень нижче, тобто на рівень професіоналів, підсилення горизонтальних зв'язків завдяки розподілу навантаження у процесах між задіяними фахівцями незалежно від різних підрозділів [2].

У межах Дніпровському державному технікумі енергетичних та інформаційних технологій (далі – ДДТЕІТ) функціонують такі види документації:

- внутрішні нормативні документи (обов'язкові документовані процедури СМЯ згідно з ISO 9001:2008; інші документовані процедури СМЯ, що описують процеси надання освітніх і наукових послуг та допоміжні процеси);
- зовнішні нормативні документи (закони України, укази Президента України, постанови Кабінету Міністрів України (КМУ), накази та інші нормативні документи Міністерства освіти на науки України (МОН) України, державні і галузеві стандарти та інші документи);
- організаційні документи (Статут технікуму, організаційна структура технікуму, Положення про структурні підрозділи технікуму, посадові інструкції);

- розпорядчі та інформаційні документи (накази, розпорядження та рекомендації, оперативні плани та програми, листи та службові записки);

- документи, що стосуються надання освітніх і наукових послуг (освітньо-професійні програми (ОПП), освітньо-кваліфікаційні характеристики (ОКХ), навчальні та робочі навчальні плани, навчальні та робочі навчальні програми, паспорти лабораторій, звіти про науково-дослідні роботи тощо);

- зовнішнє листування;

- протоколи (звітні документи, до яких належать семестрові та модульні відомості, залікові книжки, додатки до дипломів, протоколи державних екзаменаційних комісій, протоколи внутрішніх аудитів).

У ДДТЕІТ визначено процеси, необхідні для результативного та ефективного функціонування, що поділені на три основні групи – процеси управління, процеси освітньої та науково-технічної діяльності, забезпечувальні процеси. Технікум забезпечує ресурси та інформацію, важливі для підтримки процесів системи управління якістю та їхнього моніторингу [3, с. 36]. До структури навчально-методичного відділу технікуму введено сектор управління якості підготовки фахівців, завданнями якого є:

- організація ліцензування та акредитації напрямів підготовки та спеціальностей, а також технікуму в цілому;

- визначення, розроблення та впровадження механізмів удосконалення системи управління якістю технікуму; видання методичної літератури; проведення моніторингу та аналізу результатів функціонування системи управління якістю технікуму;

- організація автоматизації процесів системи управління якістю технікуму тощо.

Система менеджменту якості в технікумі є сукупністю заходів, методів і засобів, які забезпечують надання якісних освітніх і наукових послуг на всіх етапах їх реалізації з урахуванням задоволення вимог державних освітніх стандартів вищої професійної освіти й потреби МОН України, а також споживачів-роботодавців та інших зацікавлених сторін [4, с. 65]

Організація навчального процесу в ДДТЕІТ спрямована на те, щоб забезпечити випусникам не лише отримання відповідних знань, умінь, навиків та компетенцій, але й певного місця в соціально-економічній системі держави – в науці, виробництві, підприємництві та інших сферах, напрацювання своєї інтелектуальної власності на основі поєднання навчального процесу з практикою наукової та інноваційної підприємницької діяльності [5, с. 102].

Розроблені в ДДТЕІТ форми документів обговорюють і затверджують на засіданнях адміністративної, методичної та педагогічної ради, а потім реєструються у відповідних документах.

Основними етапами процесу прийняття управлінських рішень у ДДТЕІТ є послідовні операції і процеси, між якими існують прямі та зворотні зв'язки:

1. Визначення проблеми. Здійснюється усвідомлення проблеми: визнається невідповідність існуючого стану системи управління прогнозованому.

2. Підготовка необхідної інформації. Своєчасне отримання, обробка та передача достовірної і достатньо повної інформації дозволяє приймати виважені управлінські рішення, вдосконалювати внутрішні та зовнішні системні зв'язки.

3. Генерування альтернативних варіантів розв'язання проблеми.

4. Визначення критеріїв. Цей етап є принципово важливим так як висунення і запровадження несуперечливих критеріїв внутрішньої (з точки зору даної організації) та кінцевої (суспільної) доцільності тих чи інших дій управлінської системи.

5. Аналіз можливих наслідків. На цьому етапі потрібно відповісти на три важливих питання:

- чи виправдані затрати на реалізацію програми?
- чи потрібна спеціальна підготовка персоналу для його виконання?
- чи достатні наявні ресурси?

6. Прийняття (вибір) рішення.

7. Доведення управлінських рішень до виконавців. Необхідно визначити способи і форми передачі рішення; визначити час виконання, уточнити способи і порядку взаємодії виконавців.

8. Організація виконання рішень. Після ознайомлення з рішенням (форма різна: наказ, розпорядження, усне повідомлення та інше) виконавців з урахуванням отриманих основних вказівок розробляють детальні плани і програми дій.

9. Контроль поширюється як на підсумки, так і на хід реалізації управлінських рішень.

10. Оцінка рішення та отриманих результатів

Наявність високотехнологічних документаційних систем у вищій дає своєчасно закріпити інформацію в конкретному документі при вирішенні таких завдань:

- реалізації індивідуального плану викладача;
- відображення ходу заходів, подій на рівні установи, підрозділу;
- підбиття підсумків роботи за визначений період;
- відображення досягнутих результатів у засвоєнні матеріалу конкретного навчального предмета;
- координація роботи викладачів на рівні первинної ланки (відділення) [6, с. 64].

Модель управління якістю вищої освіти, яка заснована на зазначеному стандарті, припускає встановлення вимог зацікавлених сторін до якості надаваних послуг, створення діючих інструментів удосконалювання діяльності і контролю [7, с. 31].

Висновки. Отже, в Дніпровському державному технікумі енергетичних та інформаційних технологій м. Дніпра накопичено великий досвід роботи з документами відповідно до вимог державних стандартів. Створення, затвердження, зміна документів, аналіз, актуалізація, ідентифікація, збереження документів, а також визначення статусу, вилучення недійсних документів – всі ці процеси забезпечують ефективність системи управління якістю технікуму в цілому та кожного його підрозділу зокрема.

Документаційне забезпечення системи управління якістю ДДТЕІТ уможливило створення єдиної системи нумерації та

обліку документів, впровадження єдиного порядку реєстрації документів, здійснення наскрізної й ефективної системи контролю за роботою з документами на всіх структурних рівнях технікуму та ін. Це сприяє повноцінному виконанню вищим навчальним закладом своїх функцій та високій якості освітніх послуг.

Список використаних джерел

1. Александров В. Освітня послуга: суть та моделі якості / Александров В. // Освіта і управління. – 2016. – С. 156–164.
2. Про вищу освіту [Електронний ресурс] : Закон України: прийнятий 1 липня 2014 р. № 1556-VII. – 2014. Ст. № 37–38. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1556-18> (дата звернення 25.10.2017).
3. Виноградова О. Інформаційно-документальне забезпечення діяльності вищих навчальних закладів – об'єктивна необхідність / Виноградова О. // Вісник Книжкової палати. – 2012. – № 5. – С. 34–39.
4. Наєнко С. Удосконалення організаційної структури управління державним вищим навчальним закладом / Наєнко С. // Освіта і управління. – 2015. – № 10. – С. 61–67.
5. Палеха Ю. Класифікація управлінських документів в організації / Палеха Ю. – Київ : Наука, 2010. – С. 100–109.
6. Наєнко С. Удосконалення організаційної структури управління державним вищим навчальним закладом / Наєнко С. // Освіта і управління. – 2012. – С. 61–67.
7. Матвієнко О. Основи організації електронного документообігу : навч. посіб. / Матвієнко О. – Київ : Центр навч. л-ри, 2013. – 112 с.

УДК 35.078.3:342.51

ДОКУМЕНТНО-ІНФОРМАЦІЙНА СКЛАДОВА ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ ВИКОНАВЧОЇ ВЛАДИ

А. М. Рябуха, *магістр*

Т. В. Оніпко, *д. і. н., професор – науковий керівник*

Ключові слова: інформація, інформаційне забезпечення, інформаційний простір, органи державної влади.

Постановка проблеми. Однією з важливих функцій органів державної влади є інформаційне забезпечення їх діяльності, яка

має бути спрямована на створення, організацію функціонування та вдосконалення інформаційних систем, які служать успішному виконанню задач управління при тісному взаємозв'язку влади і суспільства. Недосконалість системи інформаційного забезпечення органів влади на всіх рівнях: державному, галузевому, регіональному, міжнародному ускладнює та сповільнює обґрунтування й вибір конкретних напрямів суспільного розвитку, збільшує ймовірність помилок у прийнятті управлінських рішень.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Різні аспекти інформаційного забезпечення органів державної влади розглядалися у роботах: В. Бакуменка, Л. Донець, В. Дорофійенка, Т. Іванової, Я. Клейнера, Г. Климовицької, Р. Коваль, Т. Куценко, І. Петрової, В. Степанова. Водночас, за визначенням багатьох учених-дослідників, зокрема Р. Абдеева, Т. Дейнеки, О. Іванова та ін., донині ще немає чіткого розуміння державної інформаційної політики взагалі й регіональної інформаційної політики зокрема, а також невирішеним залишається питання формування дієвого інформаційного забезпечення в діяльності місцевих органів влади.

Формулювання мети. Метою статті є аналіз теоретичних аспектів документо-інформаційного забезпечення органів виконавчої влади.

Виклад основного матеріалу дослідження. Упродовж останніх років в Україні здійснюються цілеспрямовані заходи щодо побудови дієвої системи інформаційного забезпечення органів державної влади як на державному, так і на місцевому рівнях. Розбудова даної системи почалася з видання в 1993 р. Указу Президента України «Про державну політику інформатизації України». Також механізм реалізації використання інформаційно-комунікаційних технологій в управлінні державними справами викладено у ряді законодавчих і нормативно-правових актів, спрямованих на розширення каналу взаємодії держави та громадянського суспільства.

Управлінський апарат у своїй повсякденній діяльності має обов'язково враховувати потреби створення інформаційної сис-

теми управління, який включає комплекс процедур і методів, спрямований на забезпечення керівництва системи управління інформацією, що необхідна для прийняття різноманітних рішень. Існують такі підходи до формування інформаційної системи управління:

- орієнтація на реалізацію інформаційних потоків;
- орієнтація на аналіз розподілу рішень і процесів їх прийняття, на побудову мережевих моделей;
- орієнтація на поділ інтегрованої інформаційної системи на ряд невеликих підсистем, кожна з яких зорієнтована на прийняття одного чи групи управлінських рішень [1].

Інформаційне забезпечення є складовою інформаційної системи та одночасно однією з функцій державної інформаційної політики. Завданням інформаційного забезпечення на рівні регіону є здійснення інформаційного супроводження діяльності органів влади та місцевого самоврядування, громадсько-політичних об'єднань, комерційних організацій різних форм власності.

Оскільки основним елементом інформаційної системи в органах виконавчої влади є система документообігу, стає важливим розуміння поняття, що таке документообіг. Документообіг – це рух службових документів в установі від дати їхнього створення чи одержання до дати завершення виконання або надсилання (згідно ДСТУ 2732:2004). Документообіг установи – це проходження документів в установі з моменту їх створення або одержання до завершення виконання або відправлення (згідно Типової інструкції з діловодства).

Виділяють такі види документообігу: централізований документообіг (вся документація централізовано реєструється); децентралізований документообіг (реєстрація документів у кількох місцях за умови річного документообігу 100 тисяч і більше документів, а також за наявності територіально уособлених структурних підрозділів та певних особливих умов роботи); змішаний документообіг (найбільш важлива внутрішня документація та листування керівництва реєструється у канцелярії, решта документів – у структурних підрозділах).

Документообіг складається з потоків вхідних, вихідних та внутрішніх документів організації. Документопотік характеризують за такими параметрами: зміст документопотоку (склад документів, включених до нього, та склад інформації, зафіксованої в цих документах); структура документопотоку (описується ознаками, відповідно до яких документи можуть бути класифіковані, індексовані, сформована система довідкового апарату за документами установи); режим або циклічність документопотоку (періодичність руху документів через пункти опрацювання); напрям документопотоку (визначають пунктами відправлення і призначення); обсяг (об'єм) документопотоку (визначають кількістю документів, які проходять за одиницю часу, вимірюється фізичною кількістю документів створюваних упродовж року або обсягом інформації в документах).

Обсяг документопотоку – це кількість документів, які надійшли в установу і створені за певний період. Даний показник використовують як критерій при виборі організаційної форми діловодства (традиційна, автоматизована), а також впливати на структуру служби діловодства та її штатний склад. Графік документообігу, який складається в організації, дає змогу простежити весь «життєвий цикл документа»: від створення або одержання до виконання або надсилання. Графік документообігу організації – це зведений графік, окремими складовими якого є графіки документообігу структурних підрозділів.

Основні етапи документообігу в організації: обробка документів, які надходять в установу; попередній розгляд документів службою документного забезпечення управління; реєстрація документів; організація раціонального руху документів всередині установи, в т. ч. доведення документів до виконавців, контроль за їх виконанням, проходження узгодження і підпису проектів документів; обробка виконаних документів і їх відправлення. У процесі переходу від традиційного паперового документообігу до електронного можна умовно виділити наступні стадії: паперовий документообіг, паперовий документообіг з використанням ПК, змішаний документообіг і безпаперовий документообіг.

Відповідно до Закону України «Про електронні документи та електронний документообіг» електронним документом визнається документ, засвідчений електронним цифровим підписом. А документ в електронній формі – документ, інформація в якому зафіксована у вигляді електронних даних без електронного цифрового підпису (в сканованій формі). Організація документообігу залежить від масштабу діяльності організації, її функцій, кількості ланок управління та обсягу документопотоків. Правильна організація документообігу сприяє оперативному проходженню документів в апараті управління, рівномірному завантаженню підрозділів і посадових осіб, позитивно впливає на управлінський процес загалом [2].

Інформаційне забезпечення органів державної влади та управління є складною системою, яка характеризується наявністю широкого спектру напрямів інформаційно-комунікативної діяльності, при чому комунікація є рівноправною складовою інформаційного забезпечення, оскільки всі учасники інформаційного обміну в системі надання управлінських послуг є суб'єктами комунікативного процесу. Одним із ключових заходів, спрямованих на інформаційно-комунікативне забезпечення споживачів управлінських послуг є підготовка нової генерації державних службовців, які б мали високий професіоналізм та були спроможні контролювати й спрямовувати ключовий ресурс державної влади – інформаційно-ресурсне досягнення цілей державної політики і забезпечення якісних послуг.

Інформаційне забезпечення державного управління – це організація цілеспрямованих масивів інформації та інформаційних потоків, яка включає збирання, зберігання, опрацювання і передавання інформації (в тому числі і з використанням комп'ютерних інформаційних систем) з метою аналізу одержаних результатів для підготовки, обґрунтування і прийняття управлінських рішень органами державного управління та забезпечення інформаційних потреб громадян у суспільно-значущих інформаційних ресурсах [3, с. 35].

Загальна мета інформаційного забезпечення державного управління: підвищення ефективності державного управління на

основі керованого задоволення інформаційних потреб суб'єктів державного управління (осіб, які приймають рішення) та забезпечення права доступу громадян до інформації та забезпечення відкритості державного управління. Крім власне задоволення інформаційних потреб (державних органів і громадян), важливою метою інформаційного забезпечення державного управління є задоволення комунікативних потреб, необхідність організації зворотного зв'язку між громадянами і органами державної влади.

Отже, наявність двох специфічних видів інформаційних потреб державного управління дає змогу зробити висновок про дві основні функції інформаційного забезпечення державного управління:

- забезпечення доступності громадян і органів державного управління до достовірної та оперативної інформації;
- забезпечення зворотного зв'язку між органами державного управління і суспільством.

Інформатизація державного управління має такі складові:

1. Розвиток інфраструктури інформатизації.

Інфраструктура інформатизації має технічну, організаційну, інституціональну і фінансову складові.

2. Розвиток інформаційних ресурсів.

Основною метою інформатизації стосовно інформаційних ресурсів є створення умов та механізмів формування, розвитку та ефективного використання інформаційних ресурсів державного управління у всіх сферах людської діяльності.

3. Розвиток інформаційних потреб [4].

Основною метою інформаційної політики у сфері розвитку інформаційних потреб є забезпечення підвищення ділової активності громадян шляхом надання рівних можливостей використання соціально-економічної, суспільно-політичної інформації, інформаційних фондів сфер науки, освіти, культури, а також задоволення інформаційних потреб держслужбовців для підготовки і прийняття управлінських рішень.

4. Професіоналізація інформаційних процесів.

Професіоналізація супроводжує розвиток будь-якої галузі і є процесом оволодіння навичками та знаннями, які дають змогу використовувати результати інформатизації, а також управляти цим процесом.

5. Соціалізація інформатизації.

Складовими соціалізації інформатизації є соціальні, соціокультурні, соціально-психологічні реакції суспільства на даний процес. Виникає необхідність соціальної оцінки значущості цього процесу, побудови системи соціальних пріоритетів; формуються емоційні реакції, очікування, загальноприйняті норми поведінки [5].

Висновки. У підготовці документознавців для сфери державного управління суттєво важливим є виділення у загальній структурі підготовки фахівців насамперед, напряму управлінського документознавства, до завдань якого входить обґрунтування сутності, структури і функцій управлінського документа та визначення закономірностей його функціонування у документній інфраструктурі суспільства, вивчення структури і документної бази управління, функціонування новітніх технологій створення і обігу управлінської документації. Зазначені процеси є елементами загальної системи інформаційного забезпечення державного управління, в межах якої мають бути сформовані професійні компетентності майбутніх фахівців.

Список використаних джерел

1. Коваль Р. А. Інформаційне забезпечення діяльності органів державної влади в умовах глобалізації на регіональному рівні [Електронний ресурс] / Коваль Р. А. – Режим доступу: <http://www.kpi.kharkov.ua/archivehttp://nuczu.edu.ua/sciencearchive/PublicAdministration/vol1/103-111.pdf>. – Назва з екрана. – Дата звернення 07.10.17.
2. Професіоналізація інформаційної діяльності у сфері державного управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://megalib.com.ua/content/6498_profesionalizaciya_informacii_diyalnosti_y_sferi_derzhavnogo_upravlinnya.html. – Назва з екрана. – Дата звернення: 12.10.17.

- УДК 004.023

Л. М. Колєчкіна, д. ф.-м. н., професор – науковий керівник

Виклад основного матеріалу дослідження. В процесі управління підприємством керівники приймають велику кіль-

кість управлінських рішень на всіх стадіях: планування, організації, мотивації та контролю. Управлінські рішення пов'язані з необхідністю впливу на об'єкт управління з метою приведення його до бажаного стану, а в зв'язку з тим, що це потребує витрат часу, можна говорити про процес прийняття рішень [5, с. 259].

Оскільки підприємства є складними системами, рішення приймаються людьми, то існує цілий ряд факторів, що впливають на прийняття рішень. До них належать: особисті оцінки керівника, середовище прийняття рішень, інформаційні обмеження, психологічні обмеження, негативні наслідки, взаємозалежність рішень. Розглянемо їх більш детально.

1. Особисті оцінки керівника (освіта, знання, вік, досвід, характер). Кожна людина має свою систему цінностей, яка визначає її дії і впливає на рішення, які вона приймає. Це впливає на засіб, за допомогою якого приймаються рішення. Керівник, для якого головне – прибуток, не буде реконструювати підприємство, щоб було зручно працівникам.

2. Середовище прийняття рішень характеризується більшою чи меншою невизначеністю. Під час прийняття рішень завжди треба враховувати ризик. Ризик відноситься до рівня невизначеності, з яким можна прогнозувати результат прийнятого рішення.

Про визначеність як чинник прийняття рішень в ПАТ «Полтаваобленерго» можна говорити, якщо рішення приймається в умовах, коли керівник точно знає результат кожного з альтернативних варіантів вибору.

До рішень, які приймаються в умовах ризику в ПАТ «Полтаваобленерго», відносяться такі, результати яких не є визначеними, але ймовірність кожного результату відома.

Керівник підприємства зобов'язаний враховувати рівень ризику як найважливіший фактор. Існує кілька способів отримання організацією релевантної інформації, яка дозволяє об'єктивно розрахувати ризик (наукові публікації, статистика, опитування). Ймовірність буде визначена об'єктивно, якщо інформації буде достатньо для того, щоб прогноз був статистично достовірним [1, с. 169].

Невизначеність характеризується новими, складними факторами, щодо яких не можна отримати досить релевантної інформації, оскільки швидко змінюються обставини. У такому разі керівник може:

- отримати додаткову релевантну інформацію і ще раз проаналізувати проблему, цим самим зменшуючи новизну та складність проблеми;

- діяти, спираючись на досвід, судження, інтуїцію та робити передбачення про ймовірність подій. Так треба робити, коли не вистачає часу на збір додаткової інформації або витрати дуже високі [2, с. 134].

Рішення треба приймати та втілювати в життя, поки інформація і припущення, на яких базується рішення, є релевантними і точними.

Врахування фактора часу та оточення іноді примушує керівників ПАТ «Полтаваобленерго» спиратися на судження чи навіть інтуїцію, замість того щоб обрати раціональний аналіз.

3. Інформаційні обмеження. Інформація потрібна для раціонального вирішення проблеми. Інколи вона недоступна або дорого коштує. Тому керівник ПАТ «Полтаваобленерго» повинен вирішити, чи суттєва вигода від додаткової інформації, наскільки важливе саме рішення, чи пов'язане воно із значними ресурсами організації чи з незначними коштами (у вартість інформації треба враховувати час керівника, час підлеглих, витрачений на збір інформації, послуги зовнішніх консультантів).

Прийняття управлінського рішення на даному підприємстві дуже часто є мистецтвом знаходження ефективного компромісу. Виграш в одному рішенні майже завжди відбувається за рахунок іншого (якість тягне зростання додаткових витрат, запровадження нової технології призводить, як правило, до звільнення працівників).

Однак деякі негативні наслідки не можуть бути дозволені: порушення закону або етичних норм. У таких випадках, коли вибираються критерії для прийняття рішення, негативні наслідки слід розуміти як обмеження.

Ці компоненти взаємопов'язані і в комплексі проявляються при прийнятті управлінських рішень через систему цінностей, настанов.

4. Взаємозалежність рішень. Вагомі рішення мають наслідки для організації в цілому, а не тільки для окремого підрозділу.

Аналіз впливу факторів на прийняття управлінських рішень дозволяє представити, їх у вигляді взаємопов'язаної системи (рис. 1).

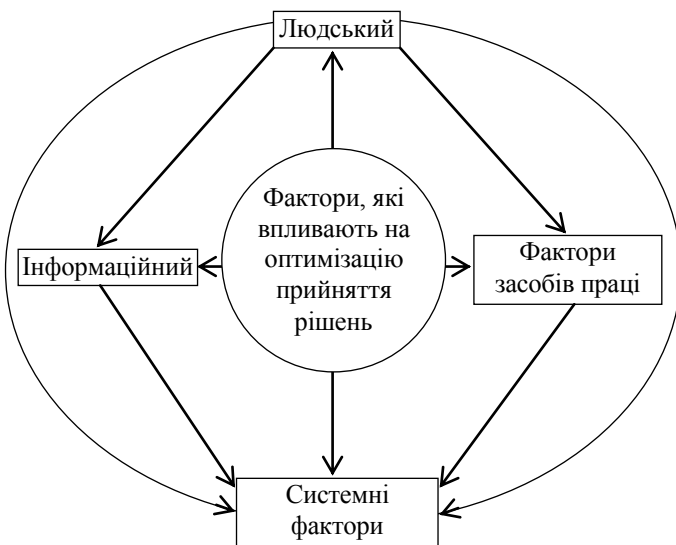


Рисунок 1 – Класифікація факторів, яка відображає їх вплив на ефективність рішень, що приймаються (складено автором за [2, с. 136])

Представлена класифікація базується на положеннях теорії систем, оскільки всі фактори взаємозалежні, взаємопов'язані та взаємообумовлені. Базуючись на результатах практичних ситуацій, слід відмітити, що будь-який із факторів може сприяти або перешкоджати підвищенню ефективності прийняття рішень. В обґрунтування цього висновку конкретизуємо їх.

Вплив людського фактора. До складників людського фактора можна віднести: професійні (рівень освіти, професійну кваліфі-

кацію, стаж роботи, організаторські здібності, дисциплінованість, творчу активність); духовні (внутрішня культура, правова і екологічна культура, свобода особистості); соціально-психологічні (індивідуально-особистісні характеристики, мотиваційна сфера особистості, інтелектуально-пізнавальний, емоційно-вольовий компоненти); якості колективу, які пов'язані з організаційною культурою підприємства.

Вплив людського фактора на прийняття управлінських рішень проявляється ще й безпосередньо через дію на соціальні, психологічні фактори [4, с. 153].

Вплив інформаційного фактора. До складників інформаційного фактора можна віднести структуру інформації і систему інформаційного забезпечення (рівень забезпечення інформацією).

Вплив засобів праці. Під факторним впливом засобів праці розуміються причини, які приводять до оптимізації управлінської діяльності при застосуванні нової техніки, механізації і автоматизації процесу управління.

Вплив системних факторів. До складових частин системних факторів можна віднести фактор відповідності системи, механізм управління і наукову організацію управлінської праці [3].

Висновки. Проаналізувавши все, вище перелічене, можемо зробити висновок про те, що в ПАТ «Полтаваобленерго» на прийняття управлінських рішень найважливіший вплив мають фактори, такі як: середовище прийняття рішень, інформаційне забезпечення, поведінка керівника, наявність ефективних комунікацій. Існують також фактори, які негативно впливають на результати рішень, а деякі з них і призводять до неефективних рішень, тому першочерговим завданням є підготовка професійних керівників на всіх рівнях управління, знайомих із сучасними технологіями менеджменту.

Список використаних джерел

1. Ковальчук О. С. Особливості прийняття управлінських рішень в умовах організаційного розвитку / О. С. Ковальчук // Актуальні проблеми психології: зб. наук. пр. Інституту психології імені

- Г. С. Костюка НАПН України / [ред. кол.: С. Д. Максименко (гол. ред.) та ін.]. – Київ : А.С.К., 2011. – Т. I : Організаційна психологія. Економічна психологія. Соціальна психологія / за ред. С. Д. Максименка, Л. М. Карамушки. – 2011. – Вип. 30. – С. 168–174.
2. Колпаков В. П. Теория и практика принятия управленческих решений : учеб. пособие / В. М. Колпаков. – Киев : МАУП, 2000. – 256 с.
 3. Петруня Ю. Є. Прийняття управлінських рішень [Електронний ресурс] / Петруня Ю. Є. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1584072032566/menedzhment/priynyattya_upravliniskih_rishen. – Назва з екрана. – Дата звернення: 17.10.17.
 4. Скібіцька Л. І. Організація праці менеджера : навч. посіб. / Л. І. Скібіцька. – Київ : Центр учб. л-ри, 2010. – 360 с.
 5. Тесля Т. С. Использование информационных технологий в документообороте / Т. С. Тесля, Л. Н. Колечкина // Инновационный потенциал молодежи в современном мире : материалы XXXVII междунар. науч.-практ. конф. студентов и учащихся, Гомель, 3–5 мая 2017 г. – Гомель : Учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2017. – С. 259–260.

СПЕЦІАЛЬНІСТЬ «КОМП'ЮТЕРНІ НАУКИ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ»

Освітня програма «Комп'ютерні науки та інформаційні технології»

УДК 664.3:004

СТВОРЕННЯ САЙТУ ОРГАНІЗАЦІЇ «ФОП КОРСУН Я. В.»

С. І. Зайцев, магістр

О. О. Черненко, к. ф.-м. н., доцент – науковий керівник

Ключові слова: веб-сайт, HTML-редактор, контент.

Постановка проблеми. Нині все більша кількість компаній починає використовувати Internet для обміну інформацією та задля оптимізації роботи з клієнтами. Веб-сайт – це своєрідний інтерфейс між підприємством та навколишнім оточенням, а

саме: партнерами, постачальниками, клієнтами. Тому створення сайту є одним з головних завдань підприємницької діяльності, в тому числі і в мережі Internet.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. На сьогодні одна з основних проблем розробки веб-сайтів – це створення саме ефективного структурованого сайту, тобто такого, що в повній мірі забезпечує зв'язок надавача послуг та його клієнтів. Однак дослідження в цьому напрямі [1–6] не є консолідованими. Цим і пояснюється відсутність ґрунтовних наукових публікацій з цієї тематики.

Постановка завдання. Метою роботи є розробка сайту організації «ФОП Корсун Я. В.», що займається продажем та ремонтом комп'ютерної техніки. Основні завдання: визначення принципів побудови веб-сайту та окремих його компонент; розробка базової структури інформаційного наповнення веб-сайту та принципів його категоризації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Замовником були сформульовані такі основні вимоги до сайту:

- 1) створення адаптивного дизайну сайту;
- 2) коректне відображення сучасними браузерами;
- 3) світлий фон;
- 4) головна сторінка містить графічну частину, основну навігацію, останні новини (фото та короткий зміст), а також головну інформацію про діяльність підприємства, щоб відвідувач сайту з першої сторінки міг отримати інформацію про послуги підприємства;
- 5) внизу сторінки відображається навігація, контактний e-mail, контактний телефон, Copright;
- 6) графічна оболонка внутрішніх сторінок (загальна для всіх підрозділів);
- 7) опис контенту розділів сайту:
 - а) новини у форматі:
 - фото;
 - дата;
 - тема;
 - повний зміст;

- б) послуги;
- в) про нас;
- г) контактна інформація.

Для повноцінної роботи по створенню сайту було вибрано наступний інструментарій:

- редактор для PHP, HTML і JavaScript JetBrains PhpStorm;
- графічний редактор Adobe Photoshop;
- двопанельний файловий менеджер Total Commander (FTP-клієнт);
- браузери Internet Explorer, Opera, Mozilla FireFox, Google Chrome, Yandex.

Висновки. Таким чином, створено сайт організації «ФОП Корсун Я. В.» м. Полтави, що задовольняє всім вимогам замовника та вимогам до сайтів підприємств. Доступ до сайту для замовника є відкритим, що дає змогу керувати його продуктивністю та наповнювати ресурс новою інформацією.

Список використаних джерел

1. Андерсон С. Приманка для пользователей: создаем привлекательный сайт / С. Андерсон ; [пер. с англ. С. Силинский]. – Москва : Питер, 2013. – 234 с.
2. Гаевский А. Ю. 100 % самоучитель по созданию web-страниц и web-сайтов: HTML и JavaScript / А. Ю. Гаевский, В. А. Романовский. – Москва : Технолоджи – 3000: Триумф, 2008. – 457 с.
3. Девис М. Е. Изучаем PHP и MySQL / М. Е. Девис, Дж. А. Филлипс. – Санкт-Петербург : Символ-Плюс, 2008. – 448 с.
4. Как сделать идеальный сайт // Фотомастерская. – 2012. – № 12. – С. 58–60.
5. Титоров Д. Ю. Технология создания интерактивных сайтов / Д. Ю. Титоров // Информатика: [газ. Изд. дома «Первое сентября»]. – 2010. – № 3 (февр.). – С. 13–18.
6. Фрэйз Б. HTML5 и CSS3. Разработка сайтов для любых браузеров и устройств / Б. Фрэйз; [перевод с английского В. Черник]. – Санкт-Петербург : Питер, 2014. – 298 с.

СПЕЦІАЛЬНІСТЬ «МЕНЕДЖМЕНТ»

Освітня програма «Бізнес-адміністрування»

УДК 338.42

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ РАЗРАБОТКИ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Шахрияр Шахин огли Ахмадов, магистр

О. В. Бондар-Подгурская, к. э. н., доцент – научный руководитель

Ключевые слова: инновационная политика, управление, предприятие, процесс.

Постановка проблемы. Инновационная политика предприятия есть одним из условий успешного его функционирования. Потому исследование проблем управления процессом разработки инновационной политики предприятия и нахождение путей их решения есть всегда актуальным вопросом выживания субъектов хозяйственной деятельности любой страны.

Анализ основных исследований и публикаций. Исследованием вопросов инновационной политики на микро и макро уровнях занимались отечественные и зарубежные экономисты Г. Андрощук, О. Бондарь [1, 2], А. Касич [5,6], С. Иллънкова [3], О. Попович, С. Илляшенко [4], Б. Малицкий, В. Соловьев, О. Якименко [7] и многие другие. Однако вопросы управления процессом разработки инновационной политики предприятия, которое осуществляет строительную деятельность, освещены фрагментарно.

Формулирование цели. Целью статьи есть изучение управления процессом разработки инновационной политики предприятия строительной отрасли и разработка мероприятий по ее усовершенствованию.

Изложение основного материала исследования. Строительный бизнес – один из базовых и динамичных секторов промышленности, что всегда привлекает внимание как отечественных,

так и зарубежных инвесторов. При этом важно выделить роль государства в этом процессе, а также четко прописать все функции, принципы, подходы, факторы и особенности управления процессом разработки инновационной политики предприятия строительной отрасли, а также выделить внутренние и внешние угрозы протекающему процессу, т. е. мировые тенденции и внутренние барьеры развития.

Так, первый вызов – усиление глобальной конкуренции. Второй вызов – новая волна технологических изменений, усиливающая роль инноваций. Формируется новая технологическая база, основанная, в том числе на использовании биотехнологий, информатики и нанотехнологий. Третий вызов – возрастание роли человеческого капитала как основного фактора экономического развития. Четвертый вызов – исчерпание потенциала экспортно-сырьевой модели экономического развития страны вследствие неустойчивой конъюнктуры мирового рынка энергоносителей, и необходимость переориентации финансирования с бюджетного на инвестиционное, включая, в первую очередь, привлечение средств населения. В качестве пятого вызова необходимо учитывать наличие высоких административных барьеров, искусственный дефицит земельных участков, недостаточное развитие транспортной и инженерной инфраструктур, а также дефицит квалифицированных инженерных и рабочих кадров.

Вопросы инновационной политики рассматриваются как на уровне государства, так и на уровне предприятия [1].

Изучение работ ученых и экономистов позволило выделить наиболее распространенные взгляды на понятие «инновационная политика» – это: 1) форма стратегического управления, определяющая цели и условия осуществления инновационной деятельности предприятия, направленной на обеспечение его конкурентоспособности и оптимальное использование имеющегося производственного потенциала; 2) стратегия нововведений, которая включает объединение целей технической политики и политики капиталовложений и направлена на внедрение новых технологий и видов продукции; 3) объединение целей технической политики и политики капиталовложений и направление их на внедрение

новых технологий и новых видов продукции. Это исследование, внедрение новшеств в производство, получение нового продукта, продвижение его на рынок и получения результата; 5) форма стратегического управления, определяющая цели и условия осуществления инновационной деятельности организации, направленной на обеспечение ее конкурентоспособности и оптимальное использование имеющегося производственного и интеллектуального потенциала; 6) процесс поиска и комплекс мероприятий, обеспечивающих конкурентоспособность предприятия в долгосрочном периоде, что включает в себя разработку инновационной стратегии и решения тактических задач по реализации спроса потребителей на инновационную продукцию [3–5, 7].

Исходя из этого **авторская формулировка «инновационной политики строительного предприятия»** – это процесс поиска мероприятий, которые обеспечат его конкурентоспособность, как сегодня, так и в долгосрочном периоде на основе продвижения нововведений на рынке.

При этом управление процессом разработки «инновационной политики строительного предприятия» должно включать планирование, организацию, мотивацию, контроль; осуществляется на основе системного, процессного и ситуационного подходов, а также учитывать четко установленные принципы (рис. 1).



Рисунок 1 – Принципы инновационной политики предприятия строительной отрасли (авторская разработка)

Составляющими инновационной политики считаются: 1) маркетинговая политика; 2) политика в области научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ; 3) политика структурных изменений; 4) техническая политика; 5) инвестиционная политика, которая должна быть ориентированная на применение балансового метода и сопоставления реальных потребностей и существующих возможностей позволит руководству и владельцам предприятий в полной мере оценить актуальность проблемы активизации инвестиционной деятельности, есть залогом успеха осуществления инновационной политики предприятия [7].

При этом важно, чтобы национальная инновационная политика рассматривала вопрос о том, как привлечь инновационную деятельность в каждое предприятие и как его поощрять более активно участвовать в инновациях внутри страны, и сотрудничать с местными фирмами и университетами.

Целью инновационной политики государства является обеспечение операционной среды, поощряющую предприятия к смелым инновациям, обновлению и международному росту. Потому, что инновации играют важную роль двигателя обновления и производительности, а инновационная политика помогает обеспечить широкую базу компетентности и всестороннее и эффективное использование новых знаний, вытекающих из нее. Инновационная политика страны-лидера, как правило, извлекает силу из широкого круга различных секторов. Растущее значение услуг в экономике подчеркивают роль создания нематериальной стоимости и предлагают новые способы создания ценности.

При этом именно государство должно поощрять инновации. Так, инновации связаны с экономическим и технологическим риском. Инновациям часто требуются годы исследований и разработок. Тем не менее, усилия по развитию не всегда успешны или продукт может не привлечь клиентов. Предприятия могут поощряться к инновациям, предоставляя им финансирование исследований и инноваций, продвигая инновационное законодательство и развивая сети и платформы сотрудничества.

Учитывая тот факт, что инновационная продукция есть основой повышения конкурентоспособности предприятий [5, с. 66],

можем констатировать, что инновация – это инструмент, который позволяет предприятию строительной отрасли обновлять свои операционные подходы, целью чего является создание более качественных строительных услуг, более экономичным образом. Один из способов сделать это – создавать новые услуги, использовать более качественное, энергосберегающие и наноматериалы [2], которые создадут конкурентные преимущества предприятию.

По мере ужесточения конкурентной среды предприятиям следует искать новые пути создания инноваций: использование взглядов пользователей, вовлечение пользователей в процесс инноваций, поиск решений крупных социальных проблем или результаты исследований, сделанные университетами и исследовательскими институтами.

Особенностью инновационной политики строительной отрасли есть ее мультипликативный эффект для всей экономики. Вместе с тем в строительной отрасли требуются количественные и качественные преобразования, способствующие более эффективному решению задач наращивания объемов строительства жилья, реализации масштабных инфраструктурных проектов, открывающие

возможности для развития промышленно-экономического потенциала страны в целом.

Выводы. Таким образом, анализ существующих понятий в области инновационной политики позволил создать авторскую трактовку понятия *«инновационной политики строительного предприятия»* как процесса поиска мероприятий, которые обеспечивают его конкурентоспособность, как сегодня, так и в долгосрочном периоде на основе продвижения нововведений на рынке. При этом управление процессом разработки инновационной политики предприятия строительной отрасли включает в себя планирование, организацию, мотивацию и контроль. Осуществляется на основе системного, процессного и ситуационного подходов, и требует выполнения перечня принципов, которые позволят предприятию адаптироваться к новым условиям, вовремя упреждая кризисные ситуации.

Список использованных источников

1. Бондар О. В. Менеджмент інноваційної діяльності машинобудівних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук. КНУ ім. Тараса Шевченка / О. В. Бондар. – Київ, 2002. – 20 с.
2. Бондар-Підгурська О. В. Нанотехнології як основа реалізації парадигми розвитку національної економіки / О. В. Бондар-Підгурська, А. О. Глебова, І. І. Хоменко // Економіка і регіон. – Науковий вісник ПолтНТУ. – 2017. – № 3 (64). – С. 22–30.
3. Ильенкова С. Д. Инновационный менеджмент : учеб.-метод. комплекс / Ильенкова С. Д. ; под ред. профессора, д. э. н. С. Ю. Ягудина. – Москва : МЭСИ, 2009. – 192 с.
4. Ілляшенко С. М. Стратегічне управління інноваційною діяльністю підприємства на засадах маркетингу інновацій / С. М. Ілляшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 12. – С. 111–119.
5. Касич А. О. Інноваційна продукція як основа підвищення конкурентоспроможності підприємств України / А. О. Касич, М. В. Назарова, Т. А. Климович // Держава та регіони: науково-виробничий журнал. – 2008. – № 2. – С. 66–69.
6. Касич А. О. Теоретичні і методичні основи аналізу внутрішніх джерел фінансування інвестиційної діяльності / А. О. Касич // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 3 (117). – С. 243–250.
7. Якименко О. В. Напрями інноваційної політики розвитку підприємств будівельного комплексу України / О. В. Якименко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2014. – № 5 (29). – С. 77–87.

УДК 657.421.1:658(336.647:648)

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

С. О. Головань, магістр

В. А. Власенко, к. е. н., доцент – науковий керівник

Ключові слова: активи, майно, оборотні активи, запаси, грошові кошти, необоротні активи, основні засоби, політика управління активами підприємства, процес управління активами, капітал.

Постановка проблеми. В умовах ринкових трансформацій активи у формі майнових цінностей відіграють важливу роль у господарській діяльності сучасного підприємства, оскільки за допомогою їх ефективного формування, розподілу та використання суб'єкт господарювання може підвищити свій економіч-

ний потенціал і, як наслідок, отримати належний розмір планового прибутку. Застосування комплексного підходу до процесу управління активами з позицій забезпечення належного рівня ліквідності дозволить забезпечити стійкість фінансового стану, платоспроможність, кредитоспроможність та інвестиційну привабливість підприємства. Саме тому актуальним питанням на сучасному етапі є вивчення особливостей формування ефективної політики управління активами на українських підприємствах та розробка рекомендацій щодо її практичної реалізації.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Теоретичним та практичним аспектам формування ефективного процесу управління активами підприємств присвячені праці провідних вітчизняних і зарубіжних науковців, серед яких слід виділити М. Д. Білика, І. О. Бланка [1], Г. Г. Кірейцева, В. В. Ковальова [4], С. А. Кузнецову [5], А. М. Поддєрьогіна [7], Г. В. Савицьку, Є. С. Стоянову, О. О. Шеремета та інших. Проте, незважаючи на високий ступінь опрацювання даної проблематики, слід констатувати, що питання формування ефективної політики і процесу управління активами на рівні підприємств окремих галузей та секторів національної економіки потребують подальшого вивчення.

Формулювання мети. Основною метою статті є обґрунтування теоретичних та методичних засад формування ефективної політики управління активами на підприємстві. Відповідно до поставленої мети у роботі розкрито зміст поняття «активи», розглянуто характерні особливості формування ефективної політики управління активами, а також узагальнено потенційні переваги та недоліки оборотних і необоротних активів підприємств у сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для здійснення господарської діяльності керівництву кожного підприємства необхідно сформувати певне майно, яке у всіх його формах і видах представлене активами.

Відповідно до норм чинного законодавства, активи – це ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до отримання економічних вигод у майбутньому [2].

Науковці відзначають, що активи підприємства – це економічні ресурси, що мають майнову природу походження, належать на правах власності підприємству і можуть бути вико-

ристані з метою отримання певного розміру доходу [1, с. 12]. Активи – це сукупність матеріальних і нематеріальних цінностей підприємства, що мають грошову оцінку та вартість, формування і використання яких призведе до отримання економічних вигод у майбутньому та характеризується впливом чинників часу, ризику і ліквідності [7, с. 234]. До активів належать контрольовані підприємством матеріальні та нематеріальні ресурси, використання яких зумовлює збільшення економічних ефектів [6, с. 96].

Залежно від швидкості обертання, специфіки використання у виробничій діяльності та участі у господарському обороті розрізняють необоротні та оборотні активи.

Необоротні активи – це матеріальні цінності, що мають майнову природу походження, багаторазово приймають участь у господарському обороті, переносять свою вартість на готову продукцію поступово (частинами) і мають термін корисного використання більше одного року [1, с. 109; 5, с. 78]. Оборотні активи – це матеріальні цінності, що мають майнову природу походження, використовуються у процесі одного виробничо-комерційного циклу, одноразово переносять свою вартість на готову продукцію і мають термін корисного використання менше одного року [3, с. 134]. Загальна вартість активів підприємства відображається у підсумку I, II і III розділів активу балансу [2].

Формування активів підприємства з метою їх ефективного подальшого використання повинне підпорядковуватися певній політиці.

З позицій системного підходу, політика формування активів підприємства – це частина фінансової стратегії підприємства, що полягає у визначенні потреби в окремих видах активів та оптимізації їх внутрішньої структури [4, с. 351]. Тобто, ця політика дозволяє реалізувати фінансові та інвестиційні цілі підприємства, що пов'язані із забезпеченням його максимальної ринкової вартості.

Дослідники вважають, що політика формування активів підприємства повинна передбачати [1, с. 44–46]:

1. Урахування перспектив виробничого розвитку та регіональної диверсифікації – при формуванні активів необхідно враховувати напрями стратегічного і поточного розвитку підприємства.

2. Відповідність структури та обсягу сформованих активів обсягу і структурі виробництва та реалізації продукції – активи мають забезпечувати виконання виробничої програми підприємства.

3. Формування активів з позиції генерування прибутку і подальшого підвищення ринкової вартості підприємства – сучасний ринок пропонує велику кількість альтернативних варіантів виробничих активів, проте, потрібно обирати найбільш рентабельні з них для підприємства.

4. Оптимізація структури активів з позиції швидкості їх обертання – прибуток на вкладений капітал залежить від швидкості обертання активів підприємства.

5. Оптимізація структури активів за ступенем ліквідності – постійну платоспроможність підприємству може забезпечити достатня кількість активів у ліквідній формі.

6. Оптимізація структури активів за мінімальним ризиком втрат при їх використанні – матеріальні активи підлягають природним втратам і псуванню, грошові активи підлягають знеціненню через інфляційні процеси, тому необхідно передбачити систему заходів із страхування ризиків їх втрати.

У процесі формування ефективної структури активів підприємства необхідно визначити окремо їх склад та співвідношення в межах оборотних і необоротних активів. Як свідчать результати аналізу літературних джерел, провідні фахівці з фінансів та фінансового менеджменту стверджують, що оптимальною вважається така структура активів підприємства, при якій у валюті балансу питома вага оборотних активів становитиме 60–70 %, а необоротних і відповідно 30–40 % [7, с. 243].

До чинників формування оптимальної структури і складу активів підприємства більшість дослідників відносять:

- 1) генерування активами прибутку;
- 2) ліквідність активів;
- 3) ризик виникнення інфляції при використанні активів.
- 4) швидкість сукупного обертання активів [4, с. 358].

З метою досягнення основної мети фінансового менеджменту на кожному підприємстві необхідно забезпечити всебічну реалізацію політики управління активами, що дозволяє досягти належного рівня рентабельності необоротних активів за рахунок зменшення їх середньої вартості та періоду обертання. З іншого боку, така політика має бути орієнтована на підвищення ефек-

тивності використання оборотних активів підприємства, скорочення тривалості операційного циклу за рахунок прискорення оборотності виробничих запасів, напівфабрикатів, товарів і готової продукції.

З практичної точки зору особливий інтерес викликає виділення позитивних та негативних особливостей оборотних і необоротних активів підприємства (рис. 1).



Рисунок 1 – Потенційні переваги та недоліки оборотних і необоротних активів підприємства (узагальнено за [5, с. 92–93])

Як ми бачимо, кожен вид активів має власні переваги і недоліки, що пов'язані із природою його походження, джерелами формування і напрямками корисного використання. Разом з тим, саме мистецтво раціонального управління фінансовими ресурса-

ми впливає на свідомий вибір фінансовими менеджерами тих видів активів, що є доцільними для використання на підприємстві у певний момент часу. Тому формування оптимальної структури і складу активів має доповнюватися раціональною структурою капіталу підприємства.

Отже, політика управління активами є складовою фінансової стратегії підприємства, що спрямована на формування оптимальної структури майна відповідно до наявних джерел фінансових ресурсів. Вона має бути спрямована на забезпечення оптимальної структури оборотних і необоротних активів, залучення до господарського обороту різних їх видів відповідно до потреб підприємства.

Висновки. Таким чином, формування ефективної політики управління активами на підприємстві дозволяє забезпечити реалізацію його виробничого потенціалу у напрямі найбільш повного використання матеріальних цінностей, нематеріальних активів, основних засобів, інвестиційної нерухомості, грошових коштів, дебіторської заборгованості, запасів тощо. Реалізація її основних складових сприяє чіткій організації процесу управління активами суб'єкту господарської діяльності за основними стадіями, практичному застосуванню інструментарію фінансового менеджменту на українських підприємствах в умовах трансформаційних змін.

Список використаних джерел

1. Бланк И. А. Управление активами : [учеб. курс] / И. А. Бланк. – Київ : Ника-Центр, 2000. – 720 с. – (Бібліотека фінансового менеджера).
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»: Офіційний текст від 16.07.1999 р. № 996-XIV (Редакція станом на 11.06.2017 р.) // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. – Назва з екрана.
3. Кірдіна О. Г. Управління оборотними активами підприємств / О. Г. Кірдіна / Вісник економіки транспорту та промисловості. – 2013. – № 43. – С. 133–137.

4. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент : теория и практика : [учеб. пособие] / В. В. Ковалев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Проспект, 2007. – 1024 с.
5. Кузнецова С. А. Фінансовий менеджмент : [навч. посіб.] / С. А. Кузнецова. – Київ : Центр учб. л-ри, 2015. – 124 с.
6. Тимощенко Ю. М. Фінансовий менеджмент активів підприємства, актуальні напрямки його розвитку / Ю. М. Тимощенко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2010. – № 1. – С. 94–103.
7. Фінанси підприємств : [підручник] / [А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк [та ін.] ; за ред. А. М. Поддєрьогіна]. – 6-е вид., перероб. та допов. – Київ : КНЕУ, 2006. – 552 с.

УДК 65.01

THE ROLE OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY ON SUSTAINABLE DEVELOPMENT: CASE STUDY OF THE DTEK COMPANY

M. Khalid, student majoring in «Business administration»

Z. O. Tiahunova, PhD – scientific advisor

Keywords: Corporate Social Responsibility, DTEK company, social partnership, energy industry.

Formulation of the problem. Today's consumers hold companies to a higher standard. They're looking for more than just material products or quality services when choosing a company to work with: nine in 10 consumers expect companies to not only make a profit, but also operate responsibly to address social and environmental issues, according to a study by Cone Communications. Eighty-four percent of global consumers also said they seek out responsible products whenever possible.

The objective of the study is to analyse Corporate Social Responsibility in doing business of DTEK company.

Presentation of the main research results. Corporate Social Responsibility is usually defined as “a concept whereby companies integrate social and environmental concerns in their business operations and in their interaction with their stakeholders on a voluntary basis” (European Commission, 2001:8). The discretionary nature as

incorporated in this definition makes it difficult for businesses to have a mainstream policy on exactly what should be included in their CSR policies. But basically what business have done is what they 'feel' is right to be incorporated under their CSR policy. International Finance Corporation define CSR as "the commitment of businesses to contribute to sustainable economic development by working with employees, their families, the local community and society at large to improve their lives in ways that are good for business and for development" (IFC, 2008).

We acknowledge the multi stakeholder dimension of CSR, confirming that the agenda of businesses should not be skewed only towards their shareholders. CSR's basic idea is that socially responsible behaviour is in a company's 'enlightened self-interest' because it will earn the company a competitive advantage with customers, investors, and employees.

According to Bui and Biletska (2014) only 35 % Ukrainian of companies are aware of CSR concept in business practices. However, it could not be noted that CSR practices are popular among Ukrainian companies because each fifth company does not know of this widely known concept.

According to the survey results, only 35 % of respondents believe that CSR has an impact on the corporate financial performance (CFP), 46 % found this question difficult to answer. However, only 38 % considered this impact quantitatively and qualitatively (Bui and Biletska, 2014).

According to another survey, transport and personal services, and public utilities are less aware of social responsibility, 52,9 % and 57,5 % accordingly. On the other hand, financial and banking services (94 %), industrial goods production (84,5 %) and trade (83,2 %) showed the greatest awareness of CSR practice. Only few companies popularize and actively implement CSR practices in Ukraine and DTEK is one of them [2].

The priority areas for DTEK's corporate social responsibility programs will remain public sector energy efficiency, healthcare, development of social infrastructure and business environment in Ukrainian towns and cities. We have been building a system of

partnership relations and, in 2011, DTEK managed to engage international expertise of USAID, UNO and other organizations into joint projects and convinced partners to invest more than UAH 7m in joint programs. The most important task today is to design social partnership strategies jointly with local authorities for the next several years. These strategies will set clear goals and direction for our efforts and investment [3].

The Company's largest project is 'Energy Efficiency in the Public Sector', which provides for upgrading of worn-out municipal heat supply systems and reducing heat and electricity consumption by social facilities, including kindergartens and schools. The company is implementing the project together with the USAID Municipal Heating Reform Project in Ukraine. For the moment, the town heat supply systems have been audited in Kyiv, Dnipropetrovsk, Pavlograd, Kurakhovo and Burshtyn, and municipal energy plans on heating facilities upgrade have been designed. UAH 20m is allocated for their implementation in 2012 [3].

In 2011, to raise the quality of medical services in the regions of DTEK's presence the Company together with Rinat Akhmetov's Foundation for 'Development of Ukraine' joined the 'Telemedicine' Project resulting in connection of four medical institutions in Lvov and one hospital in Burshtyn to the all-Ukrainian medical communication network. Now doctors and patients of these health centers can consult Ukrainian leading specialists through videoconferencing. This year DTEK plans to expand the telemedicine network in other cities. The 2011–2012 investments in the project will amount to UAH 3.7m [3].

Apart from this, the Company is implementing such large projects as 'Clean Energy: Partnership for the Future of Dnepropetrovsk Region', 'Local Economic Development of Ukrainian Cities', 'International Technical Assistance Required for Development of Regions of DTEK's Presence', 'Miners' Health and Safety Improvement' [3].

'One of DTEK's strategic goals is to make living standards in the regions of our presence similar to those of Europe. This ambitious goal was set by our shareholder, Rinat Akhmetov. We will continue working in this direction and believe that the future of the towns' social development lies in joint efforts of local authorities, private

businesses and international organizations and institutions,’ said Aleksandr Tolkach [3].

Implementation of DTEK’s Social partnership Programme started in 2007. On March 25, 2008 the first participants signed the Social Partnership Declaration. The document specifies the goals, principles, forms and methods of social partnership aimed at long-term cooperation to improve energy efficiency, business environment, modern education, health and cultural heritage protection and development. Early 2012, nineteen cities and four district centers joint the Declaration [3].

On May 29, 2008, the Steering Committee on Social Partnership established to share experience and discuss practical issues on implementation of Social Partnership Declaration met in Donetsk for the first time. The Committee is a unique platform for negotiations between business, state and society [3].

In 2007–2011, DTEK allocated UAH 58m for corporate social responsibility programs [3].

In 2011 DTEK allocated UAH 8.8m for health care services, UAH 5.3m for education, culture and sports, UAH 2.1m for development of business environment and UAH 14m for other projects [3].

DTEK is the largest privately-owned vertically-integrated energy company in Ukraine. The Company is part of the financial and industrial group System Capital Management (SCM). DTEK’s enterprises form an efficient production chain from coal mining and preparation to electricity generation and supply [3].

Conclusions. The three headline trends in the energy industry today (the three Ds – Decarbonisation, Decentralisation and Digitalisation) are driving a full scale disruption and transformation of the sector, meaning there are both challenges and opportunities ahead for DTEK playing in this space. Decarbonisation is driving growth in renewable energy and energy efficiency; Decentralisation is driving innovative new business models such as virtual power plants (VPPs), demand response, distributed generation and microgrids; and Digitalisation is increasing customers’ control over their energy usage to save money and raise energy efficiency.

References

1. International Finance Corporation. 2008. IFC Annual Report 2008 : Creating Opportunity, Volume 2. IFC 2008 Financials, Projects, and Portfolio. Washington, DC. *World Bank*. [online] Available at: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/7538> [Accessed 10 October 2017].
2. Bui T., & Biletska S. (2014). Corporate Social Responsibility and its Impact on Company's Financial Performance. *Scientific Papers NaUKMA. Economics*, 159, P. 8–14.
3. Corporate Social Responsibility of the DTEK company, 2017. *DTEK company site*. [online] Available at: http://www.dtek.com/en/sustainable_development/ [Accessed 10 October 2017].

УДК 330.341

МЕТОДИ АНАЛІЗУ РУХУ ЦІН НА ФІНАНСОВИХ РИНКАХ ЯК ЧИННИК ВИБОРУ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

І. В. Крайник, магістр

О. В. Бондар-Підгурська, к. е. н., доцент – науковий керівник

Ключові слова: фінансовий ринок, інноваційна стратегія, інновація, котирування.

Постановка проблеми: Більшість економістів-аналітиків дійшли висновку, що вихід із кризи буде пов'язаний з виникненням ще однієї хвилі нововведень, здатних дати довготривалий стимул наступному періоду зростання. Формування напрямів інноваційної діяльності з урахуванням перспективи пов'язана із процесом розробки інноваційної стратегії.

З метою точного бачення короткострокового та довгострокового майбутнього і перспектив у розвитку конкретних інноваційних стратегій необхідно знати ситуацію на фінансових ринках як в середині країни так і за її межами. Для цього необхідно вводити на підприємство такий діючий інструмент методи аналізу руху цін на фінансових ринках. Спрогнозувавши правильно напрямок руху цін та тренду головних рушієних валют, таких як

Евро-Доллар та визначивши головний тренд сировинного ринку ми отримаємо відповіді на запитання, *«куди рухатися далі»* та яку інноваційну стратегію обрати.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Основні положення теоретичного обґрунтування ефективності інноваційних стратегій та управління підприємством висвітлено у працях вчених, серед яких Йохна М. А., Стадник В. В. [1], Сергєєв В. М., Алексеєнкова Е. С. [2], Ансофф І. [3], Джон Дж. Мерфі [4], Бондар О. В. [5], Касич А. О. [6, 7].

Проаналізувавши літературу стає зрозумілим, що достатньо велика увага приділялася загальнотеоретичним питанням, але процес формування ефективної інноваційної стратегії управління висловлено не повною мірою, недостатньо обґрунтовано можливості використання методів аналізу руху цін на фінансових ринках як чинника вибору інноваційної стратегії підприємства. Це сприяло вибору теми нашого дослідження.

Формування мети. Метою даної статті є обґрунтування можливостей використання методів аналізу руху цін на фінансових ринках як чинника вибору інноваційної стратегії підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо сучасні визначення категорії «інноваційна стратегія»:

1. Інноваційна стратегія – це узгоджена сукупність управлінських рішень, що впливають на інноваційну діяльність підприємства і мають довгострокові наслідки.

2. Інноваційна стратегія – це узгоджена сукупність управлінських рішень, що впливають на інноваційну діяльність підприємства і мають довгострокові наслідки [1].

3. Інноваційна стратегія підприємства – це комплекс цілей і установок, правил прийняття рішень і способів перекладу підприємства (фірми) зі старого (існуючого) положення в нове (цільове) стан на основі впровадження інновацій технологічних, продуктових, організаційних, управлінських, економічних, соціальних і позиціонування підприємства на конкурентних ринках товарів і послуг [3].

4. Інноваційна стратегія – один із засобів досягнення цілей організації, який відрізняється від інших засобів своєю новизною, передусім для даної організації, для галузі ринку, споживачів, країни в цілому [2].

Отже, дослідження різних поглядів вітчизняних і зарубіжних авторів поняття «інноваційна стратегія» дозволило сформулювати **авторське бачення** поняття інноваційної стратегії як інструменту досягнення цілей підприємства, який відрізняється новизною для підприємства, споживачів, ринку і спрямований на результат у довгостроковому періоді.

Інноваційна стратегія реалізується в рамках стратегічного планування. З вибором стратегії пов'язана розробка планів, проведення досліджень, здійснення інших форм інноваційної діяльності. Основа розробки інноваційної стратегії ґрунтується на теорії життєвого циклу продукту, ринковій позиції фірми та її науково-технічній політиці.

Вірізняють такі типи інноваційних стратегій:

1. Стратегія наступу – характерна для фірм, які базують свою діяльність на принципах підприємницької конкуренції. Вона пов'язана з прагненням фірм досягти технічного й ринкового лідерства шляхом створення та впровадження нових продуктів.

2. Стратегія захисту – спрямована на те, щоб утримати конкурентні позиції фірми на вже наявних ринках.

3. Імітаційна стратегія – використовується фірмами, які не є піонерами у випуску на ринок тих або інших нововведень, але прилучилися до їх виробництва, придбавши у фірми-піонера ліцензію.

4. Залежна стратегія – характер технологічних змін у даному разі залежить від політики фірм, які виступають як «батьківські» стосовно «залежних» фірм, що не роблять спроб змінити свою продукцію, бо вони тісно пов'язані з вимогами до неї від головної фірми. Зазвичай ідеться про субпідрядні роботи.

5. Традиційна стратегія – цей тип стратегії не передбачає значних технологічних змін, тому він лише умовно належить до інноваційного.

З метою формування ефективної інноваційної стратегії підприємства варто враховувати ситуацію, яка склалася на фінансових ринках, що дозволить правильно обрати вектор розвитку. При цьому варто зазначити, що *фінансовий ринок* – ринок міжбанківського обміну валюти за вільними цінами (котирування формується без обмежень або фіксованих значень [4].

Щоб спрогнозувати тенденції в короткостроковій та довгостроковій перспективі, необхідно звернути увагу на валютний та сировинний ринок. Так, валютний і сировинний ринок йдуть поряд один із одним. Наприклад, тенденції на ринку сировинному можуть показати тенденції валютного ринку і навпаки. Завдяки котируванням, які надають онлайн у вільному доступі брокери, можливо спрогнозувати тенденції розвитку будь-якого конкретного ринку. При цьому брокер – це компанії, які надають посередницькі послуги між роздрібними клієнтами та великими фінансовими інститутами в торгівлі на міжнародних фінансових ринках. А котирування – це ціна яку оголошує продавець або покупець і за якою вони згодні зробити купівлю або продаж. Зазвичай мається на увазі відносно швидко мінлива ціна, наприклад, біржова.

Найефективніші індикатори та методи аналізу циклічної зміни ринку – це *фігури технічного аналізу*. Швидко зміну тренду або посилення його аналізують за допомогою методу – фігура «Голова та плечі» (рис. 1).

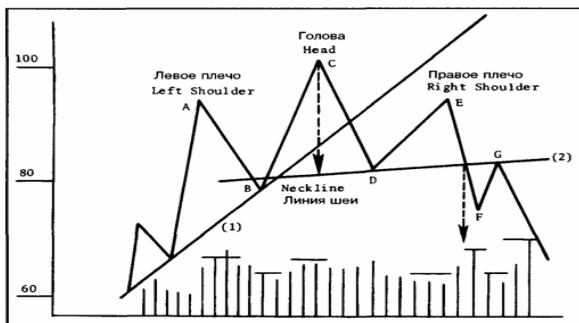


Рисунок 1 – Метод аналізу фінансового ринку «Голова та плечі»

Джон Дж. Мерфі так описує фігуру «голова і плечі»: «Приклад моделі « голова і плечі »д ля вершини ринку. Ліве і праве плече (А і Е) знаходяться приблизно на одній висоті. Голова (С) вище, ніж кожне з плечей. Зверніть увагу, що кожен наступний пік супроводжується зниженням обсягу торгівлі. Модель вважається завершеною, коли ціна закриття фіксується нижче лінії «шиї» (лінія 2). Мінімальний ціновий орієнтир дорівнює вертикальному відстані від голови до лінії шиї, відкладеному вниз від точки прориву лінії шиї. При подальшому підйомі можливе повернення до рівня лінії шиї, але цінами не вдається перетнути її» [4].

2) Другий метод аналізу ринку-це *свічковий аналіз*. Молот формується на трендах, що спадають (в іншому випадку, свічка з такими ж характеристики матиме назву Повішений). Молот відзначає локальні мінімуми і віщує подальше зростання. Тому Молот – фігура покупців. Це означає, що після формування даної фігури ринок може змінити тенденції з падаючого на зростаючий. Якщо ця фігура буде на зростаючому тренді, то вона називається – *Повішений*, а це означає, що ринок готовий розвертатися із зростаючого на падаючий (рис. 2).

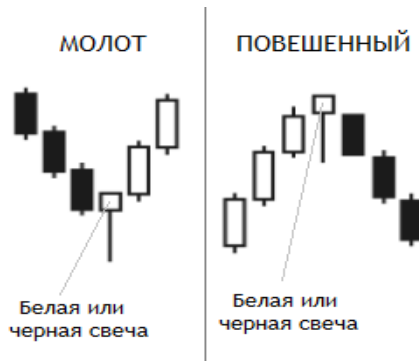


Рисунок 2 – Метод аналізу ринку – свічковий аналіз

3) Третій метод аналізу ринку – *фігура поглинання*. Це фігура яка завжди розвертає ринок. Головною умовою розвороту є поглинання другою свічкою першу (рис. 3).

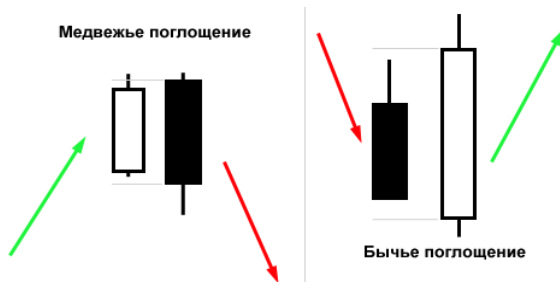


Рисунок 3 – Метод аналізу ринку – поглинання

Висновок. Щоб визначити вектор і тренд ринку валют, або сировинного ринку досить провести детальний аналіз за допомогою наведених методів аналізу та визначити короткостроковий тренд, зміну, довгострокові наміри ринку. Ці знання допоможуть обрати найефективнішу стратегію інноваційного розвитку підприємства, адже, по великому рахунку, від курсу долара, євро, цін на сировину залежать майже всі процеси на підприємстві, що виражаються у матеріальній формі.

Список використаних джерел

1. Йохна М. А. Економіка і організація інноваційної діяльності : навч. посіб. / Йохна М. А., Стадник В. В. – Київ : Видавничий центр «Академія», 2005. – 400 с.
2. Сергєєв В. М. Становлення моделі інноваційного розвитку / В. М. Сергєєв, Е. С. Алексеєнкова // Поліс. – 2009. – № 4. – С. 22.
3. Ансофф И. Стратегическое управление / Ансофф И. – Москва : Экономика, 1989. – 520 с.
4. Джон Дж. Мерфі. Технічний аналіз / Джон Дж. Мерфі: Альпіна паблішер, 2011. – 400 с.
5. Бондар О. В. Менеджмент інноваційної діяльності машинобудівних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук. КНУ ім. Тараса Шевченка / О. В. Бондар. – Київ, 2002. – 20 с.
6. Касич А. О. Інноваційна продукція як основа підвищення конкурентоспроможності підприємств України / Касич А. О., Назарова М. В., Климович Т. А. // Держава та регіони: науково-виробничий журнал. – 2008. – № 2. – С. 66–69.
7. Касич А. О. Втілення концепції стратегічного управління в практику вітчизняних підприємств / А. О. Касич // Бізнес-Інформ. – 2014. – № 11. – С. 290–294.

СПЕЦІАЛЬНІСТЬ «МЕНЕДЖМЕНТ»,

Освітня програма «Менеджмент і адміністрування»

УДК 658.114.3

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ Й ОЦІНКА ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ У ВІТЧИЗНЯНИХ ТОВАРИСТВАХ

Ю. Д. Осипович, магістр

О. В. Бондар-Підгурська, к. е. н., доцент – науковий керівник

Ключові слова: корпорація, корпоративне управління, система корпоративного управління, акціонери, інвестиції.

Постановка проблеми. У сучасних умовах глобалізації корпоративне управління розглядається як стимулюючий чинник національного розвитку та необхідна вимога існування в умовах конкурентного середовища. Високий рівень корпоративного управління сприяє формуванню ринків капіталу та підвищенню конкурентоспроможності національної економіки.

Разом із тим нерозвиненість законодавчої бази та стихійне створення корпоративної форми ведення бізнесу, яка у розвинених країнах світу формувалася протягом сотні років, призвели до безлічі непередбачених ситуацій, із якими вітчизняним менеджерам не доводилося мати справу, і посилили актуальність питань формування системи корпоративного управління й оцінка її ефективності у вітчизняних товариствах.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Основні положення теоретичного обґрунтування ефективності корпоративного управління підприємствами висвітлено у працях вчених, серед яких О. В. Бондар-Підгурська [1], А. О. Глебова [1], Л. І. Дмитріченко [3], Т. В. Краміна [5], М. О. Кужелев [3], І. В. Левицька, В. М. Марченко, Х. В. Обельницька [4], Е. А. Петрової [5], В. В. Трубочаніна, Т. С. Чуніхіної, А. М. Хімченко [6]. Аналіз літератури показує, що достатньо велика увага приділялася загальнотеоретичним питанням, але процес форму-

вання ефективної системи корпоративного управління та її оцінка висвітлено фрагментарно. Це зумовило вибір теми та мету нашого дослідження.

Формування мети. Метою даної статті є вивчення теоретичного підґрунтя та розробка практичних рекомендацій щодо формування системи корпоративного управління у вітчизняних товариствах і обґрунтування підходів до оцінки її ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження різних точок зору вітчизняних і зарубіжних авторів поняття «корпоративне управління» дозволило сформулювати *авторське бачення* поняття корпоративного управління як системи взаємовідносин між власниками (акціонерами), менеджерами та іншими зацікавленими сторонами, основним критерієм оцінки ефективності якої поряд із максимальним прибутком є високий рівень гармонізації та задоволення ЖВІ не лише всіх учасників, а й оточуючих громад.

Так, розглянемо сучасні визначення категорії «корпоративне управління»

1. Корпоративне управління – це система відносин між органами управління підприємства та його власниками (акціонерами) з питань керівництва діяльністю компанії [2].

2. Корпоративне управління заохочує ефективне використання ресурсів та вимагає звітності про використання цих ресурсів [3].

3. Корпоративне управління – це новий підхід до вирішення старої як світ проблеми – проблеми підзвітності. Це метод підзвітності тих, кому делегована функція управління справами компанії, акціонерами, а також перевірки того, чи має організація необхідні структури для підтримки підзвітності [4].

4. Корпоративне управління також стосується зв'язків товариства. Воно демонструє, як товариство подає себе перед оточенням – акціонерами, потенційними інвесторами, працівниками, регуляторами, клієнтами, постачальниками та середовищем, в якому воно працює. Джермін Брукс, Голова Price Waterhouse-Europe [5].

5. Корпоративне управління – це система виборних та призначених органів, які здійснюють управління діяльністю відкритих акціонерних товариств, що відображає баланс інтересів власників і спрямована на забезпечення максимально можливого прибутку від усіх видів діяльності відкритого акціонерного товариства в межах норм чинного законодавства[6].

Кожне з наведених визначень містить дві основоположні вимоги. По-перше, існує вимога щодо підзвітності осіб, які здійснюють контроль діяльності акціонерного товариства – членів наглядової ради. По-друге, існує вимога щодо спілкування цих осіб із власниками акціонерного товариства – акціонерами.

Поряд із цим варто виокремити проблеми, які виникають під час формування системи корпоративного управління: 1) під час визначення мети, тобто необхідного стану та поведінки товариства як системи; 2) під час виконання програми, тобто переведення системи в необхідний стан відповідно до заданої програми; 3) під час проведення моніторингу; 4) під час форс-мажорних обставин – забезпечення необхідної поведінки системи в умовах, коли закони зміни керованих величин невідомі або змінюються; тобто загальна програма не розраховується заздалегідь, а визначається поведінкою спостережуваного об'єкта; 5) під час виконання завдання оптимізації виконання поставленого завдання – утримання або переведення системи в стан із екстремальними значеннями характеристик при заданих умовах і обмеженнях [4].

Виникають ще й інші *загрози*, які характерні для вітчизняного корпоративного сектора, спричинені трансформаційними процесами, розвитком законодавчої бази, характерними рисами української економіки. Серед них: 1) невеликий досвід функціонування ринку цінних паперів; 2) не врегульованість окремих питань, суперечності нормативно-правових актів; 3) велике розмаїття галузевої та територіальної специфіки акціонерних товариств; 4) недостатність розвитку консалтингових послуг; 5) старі структури управління в багатьох товариствах; 6) відсутність професіоналів високого класу;

відсутність єдиної інформаційної системи вторинного ринку; 7) недостатня кількість методичних матеріалів, що стосуються роботи акціонерних товариств на ринку цінних паперів [5].

Сучасний етап розвитку корпоративного управління має низку особливостей: 1) відновлюється фондовий ринок; 2) посилюється роль професійних менеджерів; 3) підвищується капіталізація вітчизняних компаній; 5) актуалізується необхідність підвищення рівня ефективності корпоративного сектора в національній економіці, котрий може виступити локомотивом у підвищенні конкурентоспроможності.

На основі вищевикладених проблем, які виникають у корпоративному секторі України запропоновано *напрями підвищення ефективності системи корпоративного управління товариств*:

1. Застосування інноваційних трансакційних технологій управління, які підвищують вартість акцій і товариства в цілому, що вплине на продукцію чи послуги товариства. Ця вимога обумовлена висновками фахівців [7, с. 66]: «інноваційна продукція є основою конкурентоспроможності товариств».

2. Підвищення ефективності інформаційного забезпечення корпоративної діяльності.

3. Підвищення гнучкості формування внутрішньої документарної бази з метою уніфікації діяльності та інтеграції у європейський простір.

4. Мінімізації ризиків управлінських рішень у корпораціях. Це можливе за умов вдосконалення корпоративного законодавства.

5. Застосування комплексних підходів щодо оцінки ефективності системи корпоративного управління товариством [8].

Висновок. Проведений аналіз засвідчив низку проблем, які впливають на рівень ефективності системи корпоративного управління діяльністю вітчизняних товариств. Знаходження дієвих шляхів її розв’язання, які автор пропонує в даній роботі, стане головним чинником підвищення рівня задоволення інтересів власників, акціонерів, інших зацікавлених сторін, а також громадських спільнот, які відчують на собі вплив діяльності товариства.

Список використаних джерел

1. Бондар-Підгурська О. В. Ділове адміністрування: (корпоративне управління) / О. В. Бондар-Підгурська, А. О. Глебова ; Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі». – Київ : Ліра-К, 2015. – 484 с.
2. Про затвердження Критеріїв ефективності управління корпоративними правами держави [Електронний ресурс] : Наказ фонду державного майна України від 07.05.2009 р. – № 694. – Режим доступу: <http://news.yurist-online.com/laws/4542/>. – Назва з екрана.
3. Корпоративні відносини: методологія дослідження та механізми функціонування : монографія / Л. І. Дмитриченко, А. М. Хімченко, М. О. Кужелев. – Донецьк : Східний видавничий дім, 2012. – 160 с.
4. Обельницька Х. В. Оцінювання соціально-економічної ефективності системи корпоративного управління нафтогазовими підприємствами : дис. ... к. е. н. / Обельницька Х. В. – Івано-Франківськ – С. 21–22.
5. Крамин Т. В. Развитие института корпоративного управления в России // Т. В. Крамин, Е. А. Петрова. – Казань : «Познание» ИЭУП, 2009. – 144 с.
6. Вдовиченко Ю. В. Оцінка якості корпоративного управління в міжнародному бізнесі / Вдовиченко Ю. В. // Інвестиції: практика та досвід: Науково-практичний журнал. – Київ : Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України, ТОВ «ДКС Центр», 2008. – № 20. – С. 42–44.
7. Касич А. О. Інноваційна продукція як основа підвищення конкурентоспроможності підприємств України / Касич А. О., Назарова М. В., Климович Т. А. // Держава та регіони: науково-виробничий журнал. – 2008. – № 2. – С. 66–69.
8. Касич А. О. Методичні підходи щодо оцінки ефективності діяльності підприємства / Касич А. О., Хімич І. Г. // Бізнес-Інформ, 2012. – № 12. – С. 55–59.

УДК 65.01:331.108.2

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ НАБОРУ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

В. В. Проданець, магістр

Т. О. Гусаковська, к. е. н., доцент – науковий керівник

Ключові слова: управління, персонал, кадри, набір персоналу, відбір персоналу.

Постановка проблеми. Питання управління персоналом завжди були актуальними в управлінні будь-яким підприємством, адже саме людський фактор є визначальним у забезпеченні його ефективного функціонування. Сьогодні, в умовах перманентної кризи та нестабільності економічного середовища на ринку праці на тлі високого рівня безробіття спостерігається дефіцит кваліфікованих спеціалістів. Тому проблема ефективного набору кадрів на підприємстві вимагає пошуку та розробки нових підходів.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Дослідженням проблеми набору персоналу на підприємстві присвячені роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців: Беляєва С., Білоус Т., Ващенко В. В., Гавкалової Н. Л., Дуракової І. Б., Жилияєвої І. Ю., Занори В. О., Іванової С. А., Каспрук О. В., Кібанова А. Я., Маркової Н. С., Науменко Л. М. Рекун Г. П., Шипуліної В. О. та інших [1–10]. Аналіз існуючих досліджень із даної проблематики свідчить про глибоке опрацювання теоретико-методичних засад процесу найму персоналу підприємства. Однак, зважаючи на динамічні зміни у сучасному економічному просторі, проблема удосконалення та підвищення ефективності процесу управління набором персоналу потребує додаткових досліджень та розробки нових підходів.

Формулювання мети. Метою статті є узагальнення теоретичних засад організації набору персоналу на підприємстві та розробка рекомендацій щодо удосконалення та підвищення ефективності даного процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Робота будь-якої організації неминуче пов'язана з необхідністю комплектування штату. Набір і відбір нових працівників не тільки забезпечують режим нормального функціонування організації, але і закладають фундамент її майбутнього успіху. Від того, наскільки ефективно поставлена робота в цих областях кадрового менеджменту, значною мірою залежить якість людських ресурсів, їхній внесок у досягнення цілей організації, а також якість виробленої продукції або послуг, що надаються.

Процес набору персоналу має завданням забезпечувати своєчасне задоволення потреб організації в персоналі. Маються

на увазі поточні та перспективні, кількісні та якісні показники трудового потенціалу. Крім того він може мати на меті бажані виходи процесу або результати його діяльності. Метою процесу підбору персоналу є знаходження кандидата, професійні та особистісні якості і характеристики якого відповідають вимогам вакантної посади і організації в цілому.

На вході даного процесу – кандидати на вакантну посаду, інформація про їхні характеристики, особистісні і професійні якості. На виході – інформація про кандидатів, чії характеристики і якості відповідають вимогам вакантної посади. Кожен вихід є входом для іншого процесу, що забезпечує вибір кращого з них і його адаптацію в колективі.

Існують різні точки зору на складові, що входять в систему пошуку, відбору та найму персоналу. Автори розглядають процес задоволення потреби організації в персоналі і як набір окремих елементів, і як комплекс взаємопов'язаних заходів. Наприклад, В. Р. Веснін в процес відбору претендентів і вивчення їх відповідності функціональним обов'язкам конкретної посади включає [3]:

- первинне знайомство з кандидатами;
- збір і обробку інформації про них за певною схемою;
- оцінку якостей і характеристик;
- зіставлення цих якостей кандидатів з вимогами вакантної посади;
- порівняння претендентів на одну і ту ж посаду і вибір найбільш відповідного;
- затвердження і наймання кандидатів, укладання з ними трудових договорів.

Крім того, ряд авторів вважають за необхідне виділити такі чинники, як якісна і кількісна потреби в персоналі, а також адаптація нового співробітника на новій посаді [1–7].

Узагальнення позицій різних фахівців з даного питання дозволило сформулювати комплексний перелік етапів, що передбачає процес пошуку, відбору та найму персоналу [1–7]:

1. Планування персоналу (визначення якісної і кількісної потреби в персоналі).

2. Аналіз ситуації на зовнішньому і внутрішньому ринках праці, в тому числі показників, що характеризують привабливість робочого місця і структуру ринку кандидатів.

3. Визначення основних компетенцій і вимог до кандидатів.

4. Формулювання філософії найму.

5. Вибір джерел (зовнішніх і внутрішніх), а також методів пошуку персоналу.

6. Конкретизація потоку кандидатів.

7. Вибір методів і проведення процедури відбору.

8. Аналіз результатів відбору та прийняття остаточного рішення.

9. Прийом нового співробітника і його професійна адаптація.

При формуванні системи підбору персоналу в організації необхідно сформувати філософію підбору співробітників для кожної вакансії. Залежно від цілей організації і стратегії її розвитку вона може приймати різні форми: орієнтація на зміни в організації або якісне виконання стандартних завдань, довгостроковий розвиток або поточна робота, орієнтація на потенціал або на знання і досвід кандидата. Формування філософії підбору також передбачає вибір між зовнішніми і внутрішніми джерелами підбору кандидатів. Вибір тієї чи іншої філософії підбору безпосередньо впливає не тільки на методи підбору кадрів на підприємстві, а й на імідж організації, її привабливість з боку здобувачів, а також на рівень витрат, які несе компанія у зв'язку з підбором персоналу.

Висока ефективність і технологічність роботи з пошуку і відбору нових працівників забезпечуються правильно обраними критеріями і методами, добре відпрацьованими процедурами і чіткими положеннями та інструкціями, що регламентують роботу в цій сфері. Однак цього можна досягти лише тоді, коли не тільки затребувані результати такого роду діяльності, а й сама вона зустрічає повне розуміння і підтримку з боку вищого керівництва. Крім того, система пошуку і відбору персоналу не буде «давати збої» і дасть високі результати в тому випадку, якщо в ній будуть задіяні люди, що володіють необхідним досвідом і знаннями. Так, наприклад, грамотні фахівці знають,

що при пошуку і доборі кадрів важливо дотримуватися деяких принципів, які не тільки дозволять вибрати кращих кандидатів на заповнення наявних вакансій, але і будуть сприяти їх легкому входженню в організацію і швидкому виходу на необхідний рівень робочих показників:

- пошук і відбір кадрів не повинні розглядатися як банальне «знаходження відповідної людини для виконання конкретної роботи», але повинні бути пов'язані із загальним контекстом програм, реалізованих у сфері управління персоналом, покликаних забезпечити досягнення цілей організації і успіх в реалізації стратегії, розробленої керівництвом;

- необхідно брати до уваги не тільки рівень професійної компетентності кандидатів, але і, що не менш важливо, те, як нові працівники будуть вписуватися в культурну і соціальну структуру організації. Організація швидше втратить, ніж придбає, якщо найме на роботу технічно грамотну людину, яка не здатна встановлювати гарні взаємини з товаришами по роботі, з клієнтами або постачальниками або підриває встановлені норми і порядки;

- при пошуку і доборі кадрів необхідно враховувати всі вимоги законодавства та забезпечити справедливий підхід до всіх кандидатів і претендентів на посаду.

Висновки. Набір персоналу є складним процесом, від якого в значній мірі залежить добробут організації та перспективи її розвитку. Тому при формуванні системи набору персоналу та виборі методів та інструментів слід розглядати її як складну систему, що є складовим елементом загальної системи функціонування організації. Результати набору персоналу – виходи системи – це входи багаторівневої системи діяльності підприємства. Метою системи підбору персоналу є вибір кандидата, професійні та особистісні характеристики і якості якого максимально відповідають вимогам вакантної посади і організації в цілому.

Список використаних джерел

1. Білоус Т. Методичний інструментарій організації пошуку та відбору персоналу [Електронний ресурс] / Т. Білоус // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – №7(172). – 2015. – С. 20–29. – Режим доступу: http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2015/11/172_3.pdf. – Назва з екрана.
2. Ващенко В. В. Управління процесом рекрутингу персоналу промислових підприємств : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Ващенко Валерія Вадимівна. – Маріуполь, 2017. – 197 с.
3. Веснин В. Р. Управление персоналом. Теория и практика : учебник / В. Р. Веснин. – Москва : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2011. – 688 с.
4. Жияєва І. Ю. Передумови виникнення рекрутингу як інструменту з підбору персоналу [Електронний ресурс] / Жияєва І. Ю. – Режим доступу: http://www.kpi.kharkov.ua/archive/NTU_XPI_59_2010_15.pdf. – Назва з екрана.
5. Занора В. О. Управління кадрами: узагальнення методичного інструментарію відбору працівників / В. О. Занора, С. В. Драч // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2016. – № 5. – С. 89–92.
6. Рекун Г. П. Особливості використання технологій підбору персоналу на підприємстві [Електронний ресурс] / Г. П. Рекун, Я. С. Малиновська // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2015. – № 12. – С. 114–118. – Режим доступу: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2015/12-2015/27.pdf>. – Назва з екрана.
7. Шипуліна В. О. Новітні підходи до залучення кадрових ресурсів / В. О. Шипуліна, О. В. Каспрук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 3. – С. 111–117.

УДК 658.5:005.95(331.108+658.3)

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

О. Є. Рудіна, магістр

В. А. Власенко, к. е. н., доцент – науковий керівник

Ключові слова: кадри, персонал, управління персоналом, кадрова політика, кадрова стратегія, пасивна, реактивна, превентивна, активна кадрова політика.

Постановка проблеми. Досвід роботи провідних підприємств в умовах ринкових трансформацій свідчить про те, що їх головною конкурентною перевагою є унікальний кадровий потенціал. Досить високий рівень корпоративної культури робить підприємство привабливим для талановитих працівників, утримує їх на підприємстві, а кінцеві результати праці, у свою чергу, формують його відповідний імідж та ділову репутацію, привертають нових споживачів та висококваліфікованих співробітників. Головним завданням таких підприємств є сприяння зростанню професійних компетенцій працівників та розвитку їх знань, умінь і навичок. Саме тому актуальним питанням є вивчення особливостей формування кадрової політики на українських підприємствах та розробка рекомендацій щодо її ефективної реалізації.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Теоретичним та практичним аспектам формування ефективної кадрової політики на підприємствах присвячені праці провідних науковців, серед яких слід виділити Одегова Ю. Г., Пошерстник Н. В., Філіппову Т. І. [3], Щокіна Г. В., Щербак В. Г. [4], Яковенко О. М. [5] та інших. Проте, не зменшуючи наукового доробку названих вчених, слід констатувати, що проблеми формування ефективної кадрової політики на рівні підприємств різних форм власності та галузевої приналежності потребують подальшого вивчення.

Формулювання мети. Основною метою статті є обґрунтування теоретичних та методичних засад формування ефективної кадрової політики на підприємстві. Відповідно до поставленої мети у роботі розкрито зміст поняття «кадрова політика», а також розглянуто характерні особливості формування та основні типи кадрової політики на українських підприємствах у сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кадрова політика визначає генеральний напрям і основи роботи з персоналом, загальні та специфічні вимоги до нього і розробляється власниками підприємства, вищим керівництвом і відповідною кадровою службою.

Науковці відзначають, що основною метою кадрової політики є забезпечення оптимального балансу процесів оновлення і

збереження кількісного та якісного складу персоналу у його розвитку відповідно до потреб самого підприємства. Вона повинна відповідати вимогам чинного трудового законодавства і стану ринку праці у регіоні [4].

До основних цілей кадрової політики підприємства відносять:

1. Своєчасне забезпечення підприємства персоналом необхідної якості.
2. Забезпечення умов для повної реалізації прав і обов'язків, що передбачені трудовим законодавством.
3. Рациональне використання кадрового потенціалу підприємства.
4. Формування і підтримка ефективної роботи трудового колективу [3, с. 81].

Кадрова політика є важливою при розробці стратегії управління персоналом – комплексу довготривалих заходів щодо управління процесами зайнятості на підприємстві. У сукупності кадрова політика і стратегія управління персоналом відображають перспективу забезпечення підприємства людським капіталом з позиції його розвитку, підвищення ефективності комерційно-виробничої та фінансово-господарської діяльності.

Змістом кадрової політики є робота з персоналом у відповідності до концепції розвитку підприємства [2, с. 165].

Таким чином, кадрова політика підприємства – це система принципів, ідей, вимог, що визначають основні напрями роботи з персоналом, її форми і методи.

Ринкове середовище висуває цілий ряд принципових завдань, одним із найважливіших із яких є максимально ефективне використання кадрового потенціалу. Для того, щоб досягти цих цілей, необхідна чітко розроблена кадрова політика підприємства.

На рівні підприємства природа та роль кадрової політики полягає у наступному:

- кадрова політика є невід'ємною частиною загальної політики підприємства;
- кадрова політика відображає основні наміри керівництва щодо формування кадрового складу та його характеристик, ме-

ханізму реалізації цілей і завдань, що спрямовані на збереження, укріплення та розвиток кадрового потенціалу, створення відповідального та високопродуктивного, згуртованого трудового колективу, який здатен своєчасно реагувати на мінливі вимоги ринку з урахуванням стратегії розвитку підприємства, що певним чином обумовлюється державною кадровою політикою;

- механізм реалізації кадрової політики, у першу чергу, обумовлюється економічними інтересами, і не завжди відповідає цілям працівника як основного об'єкту кадрової політики;

- кадрова політика має забезпечити концентрацію очікувань та напрямів загальної політики підприємства;

- кадрова політика покликана узгодити інтереси соціальних груп, спрямувати їх активність на продуктивну ділову взаємодію, знизити імовірність деструктивного протистояння;

- неузгодження кадровою політикою економічних інтересів підприємства та цілей працівника у кінцевому підсумку породжують мотивовані конфлікти [5, с. 115–116].

Кадрову політику підприємства можна класифікувати за двома ознаками, що наведені на рис. 1.

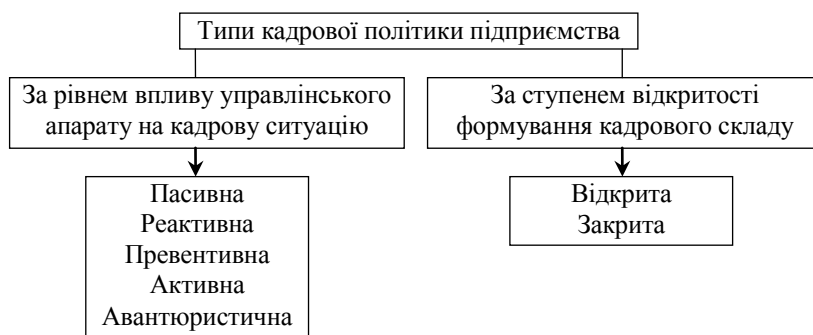


Рисунок 1 – Типи кадрової політики підприємства [2, с. 166]

Пасивна кадрова політика характеризується наступним:

1. Керівництво підприємства немає чіткої програми дій відносно персоналу, а кадрова політика полягає в усуненні негативних наслідків.

2. Відсутність прогнозу кадрових потреб та способів оцінки праці персоналу, діагностики кадрової ситуації.

3. Керівництво працює у режимі екстреного реагування на конфліктні ситуації, прагне усунути їх будь-якими засобами без аналізу причин і можливих наслідків.

Реактивна кадрова політика полягає у наступному:

1. Керівництво підприємства здійснює контроль за симптомами негативного стану у роботі з персоналом, причинами і ситуацією розвитку кризового стану.

2. Відсутність мотивації до високопродуктивної праці.

3. Кадрова служба має засоби діагностики ситуації, а за необхідності надає екстрену допомогу.

4. Труднощі виникають при середньостроковому прогнозуванні.

Превентивна кадрова політика характеризується наступним:

1. Керівництво підприємства має обґрунтовані прогнози розвитку кадрової ситуації, але не має засобів впливу на неї.

2. Кадрова служба має не тільки засоби діагностики персоналу, але й прогнози кадрової ситуації на середньостроковий період.

3. Головний недолік цієї політики – відсутність цільових кадрових програм.

Активна кадрова політика полягає у наступному:

1. Керівництво підприємства має як прогнози, так і засоби впливу на кадрову ситуацію.

2. Кадрова служба розробляє антикризові кадрові програми, здійснює моніторинг кадрової ситуації, регулює виконання програм відповідно до внутрішньої та зовнішньої ситуацій.

3. Керівництво підприємства має якісні програми кадрової роботи з варіантами їх реалізації при різних кадрових ситуаціях.

Авантюристична кадрова політика полягає у наступному:

1. Керівництво не має якісного діагнозу кадрової роботи, але прагне впливати на кадрову ситуацію.

2. До програм розвитку підприємства включаються плани кадрової роботи, які не передбачають своєчасного усунення можливих змін кадрової ситуації.

3. Плани будуються на емоційних, мало аргументованих заходах без попереднього та всебічного розгляду, а при різких змінах ситуації на ринку праці виявляється нездатність швидкого здійснення перенавчання персоналу для роботи у нових умовах, або залучення із зовнішніх джерел [1, с. 55–57].

За ступенем відкритості формування кадрового складу на підприємствах виділяють два типи кадрової політики – відкриту і закриту.

Відкрита кадрова політика характеризується тим, що підприємство є прозорим для співробітників на будь-якому рівні при прийнятті як на низову, так і на керівну посади. Приймають на роботу спеціалістів високої кваліфікації на основі конкурсного відбору. Цей тип кадрової політики характерний для підприємств, що ведуть конкурентну політику, зорієнтовану на швидке зростання обсягів виробництва і завоювання передових позицій на зовнішньому ринку.

Закрита кадрова політика підприємства характеризується тим, що вона зорієнтована на просування на вищі посади тільки своїх працівників. Цей тип кадрової політики використовується в умовах дефіциту кадрових ресурсів [3, с. 84].

При цьому, загальні вимоги до кадрової політики в сучасних умовах повинні зводитися до наступного:

1. Кадрова політика повинна бути тісно пов'язана зі стратегією розвитку підприємства. В цьому відношенні вона є кадровим забезпеченням реалізації цієї стратегії.

2. Кадрова політика повинна бути достатньо гнучкою. Це означає, що вона повинна бути, з одного боку, стабільною, оскільки саме зі стабільністю пов'язані певні очікування працівника, а, з іншого, – динамічною, тобто коректуватися відповідно до зміни тактики підприємства, виробничої та економічної ситуації. Стабільними повинні бути ті її сторони, які орієнтовані на урахування інтересів персоналу і мають відношення до організаційної культури підприємства.

3. Оскільки формування кваліфікованої робочої сили пов'язане із певними витратами для підприємства, то кадрова політика

повинна бути економічно-обґрунтованою, тобто виходити із його реальних фінансових можливостей.

4. Кадрова політика повинна забезпечити індивідуальний підхід до кожного із працівників [4, с. 129].

Отже, кадрова політика є складовою частиною всієї управлінської діяльності і виробничої політики підприємства. Вона має на меті створити згуртовану, високорозвинену і високопродуктивну робочу силу, вимагає передусім плановірності та обдуманості дій, уміння протиставити усьому різноманіттю повсякденних справ, твердий, попередньо підготовлений план.

Висновки. Таким чином, сучасна кадрова політика повинна бути спрямована на формування такої системи роботи з персоналом на підприємстві, яка б орієнтувалася на одержання не тільки економічного, але й соціального ефекту. Механізмом реалізації ефективної кадрової політики є система планів, норм і нормативів, організаційних, адміністративних та соціальних заходів, що спрямовані на вирішення кадрових проблем і задоволення потреб підприємства у персоналі в умовах трансформаційних змін.

Список використаних джерел

1. Жуковський М. О. Трудові ресурси як складова конкурентоспроможності підприємства / М. О. Жуковський // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 2. – С. 54–58.
2. Миша В. П. Кадрова політика на підприємстві: проблеми і перспективи / В. П. Миша // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 6. – С. 165–168.
3. Філіппова Т. І. Система підвищення кваліфікації кадрів, як складова кадрової політики / Т. І. Філіппова // Актуальні проблеми державного управління : зб. наук. пр. – Вип. 10. – Одеса : ОРІДУ УАДУ, 2009. – С. 79–88.
4. Щербак В. Г. Управління персоналом підприємства : [навч. посіб.] / В. Г. Щербак. – Харків : Вид. дім «ІНЖЕК», 2013. – 208 с.
5. Яковенко О. М. Кадровий потенціал: стан та проблеми розвитку / О. М. Яковенко // Вісник УАДУ. – 2013. – № 2. – С. 113–124.

СПЕЦІАЛЬНІСТЬ «МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ»

Освітня програма «Міжнародні економічні відносини»

УДК 339.92:330.341.1

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ КОМПАНІЇ «APPLE INC.» ЯК КЛЮЧОВИЙ ФАКТОР ЇЇ УЧАСТІ В ПРОЦЕСАХ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

А. С. Єгіазарян, магістр

І. А. Артеменко, к. е. н., доцент – науковий керівник

Ключові слова: інновація, новітній продукт, транснаціональна корпорація, технології, інтернаціоналізація, світове господарство.

Постановка проблеми. Інтернаціоналізація світового господарства є невід’ємною частиною процесу перетворень економік будь-яких країн, які, в свою чергу, є основою для її змін і вдосконалень, що можливо лише при умові наявності постійної інноваційної складової функціонування. В останніх публікаціях, де аналізується роль інноваційних розробок в економічному та соціальному прогресі людства, говориться, що інновації сприяють науково-технічному прогресу, який, своєю чергою, завдяки активному впровадженню інноваційних результатів, приводить до значного економічного зростання [1]. Такі інноваційні продукти, як комп’ютери, інформаційно-стільникові телефони, локальні та глобальні інформаційні системи та мережі, Інтернет, супутники зв’язку, зробили інтернаціоналізацію світового господарства незворотною.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Дослідженню проблем створення та розвитку інновацій присвячені праці Г. Г. Азгальдова, П. Ф. Друкера, В. А. Лукова, А. Г. Кірякова, А. І. Орлова та ін. Проте питання впровадження продуктів інноваційної діяльності на світовому ринку, як складової його інтернаціоналізації, є досить актуальним і потребує подальшого вивчення.

Метою статті є аналіз інноваційної діяльності компанії AppleInc. на світовому ринку ІТ технологій та дослідження її основних тенденцій.

Виклад основного матеріалу. Однією з найважливіших рис сучасного економічного розвитку є інтернаціоналізація господарського життя, яка полягає у формуванні стійких всебічних взаємовідносин у міжнародній сфері на ґрунті міжнародного поділу праці. Протягом останніх десятиліть і в житті звичайних людей, і в сфері спеціальної професійної діяльності відбувалися значні зміни, які, з одного боку, є наслідком науково-технічного прогресу, а з іншого – стали результатом значного загострення конкурентної боротьби. Якщо до середини 1950-х рр. набуття конкурентних переваг підприємствами відбувалося в результаті концентрації капіталу, розвитку інтеграційних процесів, посилення домінування на ринках за рахунок злиття і поглинання, то останнім часом все більш істотне значення набувають нові технологічні можливості.

Розширення функціонування ТНК в сфері інновацій має неабияке значення для розвитку та зростання світової економіки, що перетворює інноваційну діяльність компаній з методів нарощення конкурентоспроможності в дещо більше – спосіб забезпечення довгострокового та стійкого розвитку світової економіки. Швидкі темпи зростання науково-технічного прогресу, а також виникнення нових технологічних рішень і підходів до управління інноваційною діяльністю, змушують великі підприємства шукати все нові і нові способи виживання на ринку. Особливо коли мова йде про один з найбільш інноваційно-містких ринків – ринок високотехнологічної продукції. Слово «інновація» вже давно асоціюється з назвою компанії AppleInc. Вона є одним із лідерів світової ІТ індустрії – виробником комп'ютерів, ноутбуків, медіа-плеєрів і різного програмного забезпечення. AppleInc. займає перше місце у списку найбільш інноваційних компаній світу [4]. Це унікальна організація, яка переросла рамки простого бренду, що стала символом епохи технологічного прогресу і епохи споживання.

Продукти Apple відомі у всьому світі. Фінансовий оборот компанії в минулому році склав близько 240 млрд доларів, а чистий прибуток – майже 60 млрд доларів [2]. На кінець 2016-го року в Apple працювали приблизно 110 000 співробітників. Компанії належать понад 8 000 патентів, куди входять винаходи та дизайнерські проекти. З моменту старту продажів першого iPhone в 2007 році і до нині реалізовано вже 1 млрд девайсів. Компанія з кожним роком збільшує розмір витрат на розробку інновацій і в 2016-му році досягла рекордної суми в 10 млрд доларів США (рис. 1) [3].

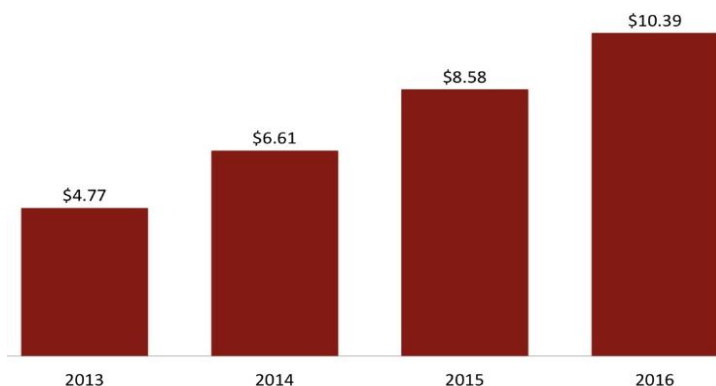


Рисунок 1 – Витрати на R&D компанії AppleInc. за 2013–2016 рр., млрд дол. [3]

Також новим напрямом у інноваційній діяльності Apple є розробка чипів. Нещодавно відкрився новий центр досліджень та розробок в Ізраїлі, орієнтований на створення цієї продукції, тому компанія часто патентує нові технології виробництва чипів. Також компанія оголосила про відкриття науково-дослідних центрів в Японії, Китаї, Індонезії, Франції, Швеції та Великобританії.

Важливо не тільки те скільки компанія витрачає на розробки та дослідження, але має значення і окупність досліджень, а також їх подальше використання в пристроях. У 2016 році AppleInc. отримала 46 доларів доходу на кожен долар, витра-

чений два роки тому на інновації. Згідно з експоненціальним законом, чим більше грошей вкласти в інновації, тим швидше зростає дохід. У 2016 році компанія інвестувала в розробки майже на 20 % більше, ніж у 2015 році. Тому можна зробити висновок, то в найближчі роки AppleInc. чекає неабияка прибутковість

Висновки. Транснаціональні корпорації діють далеко за межами своєї «рідної» країни і, формуючи міжнаціональні комплекси, роблять значний вплив не тільки на економіку окремих країн, а й на стан світової економіки в цілому, визначаючи її динаміку і структуру, рівень конкурентоспроможності на світовому ринку товарів і послуг, а також міжнародний рух капіталу і передачі технологій. AppleInc. своєю інноваційною діяльністю, щорічно розробляючи та впроваджуючи нові інформаційні технології, суттєво впливає на процеси інтернаціоналізації світового виробництва та обумовлює нові параметри його функціонування.

Список використаних джерел

1. Рибчук А. В. Інноваційний характер посткризового оздоровлення об'єктів виробничої інфраструктури [Електронний ресурс] / А. В. Рибчук. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>. – Назва з екрана.
2. Apple Financial Statements [Електронний ресурс] / Офіційний сайт AppleInc.– Режим доступу: <http://investor.apple.com/financials.cfm>. – Назва з екрана.
3. Apple Calendar Year R&D Expenses [Електронний ресурс] / BusinessInsider. – Режим доступу: <http://www.businessinsider.com/apple-rd-spend-charts-2017-2>. – Назва з екрана.
4. Best Global Brands 2016 Rankings [Електронний ресурс] // InterBrand. – Режим доступу: <http://interbrand.com/best-brands/best-global-brands/2016/ranking/> – Назва з екрана.
5. Levitt T. The Globalization of Markets [Електронний ресурс] / T. Levitt // Harvard Business Review. – Enterprise: Boston Harvard. – Режим доступу: <https://hbr.org/1983/05/theglobalization-of-markets>. – Назва з екрана.

6. Most Valuable Global Brands 2016 [Електронний ресурс] / Global Brands. – Режим доступу:
http://wppbaz.com/admin/uploads/files/BZ_Global_2016_Report.pdf. – Назва з екрана.

УДК 339.137:656.13

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ КОНКУРЕНЦІЇ НА СВІТОВОМУ АВТОМОБІЛЬНОМУ РИНКУ (НА МАТЕРІАЛАХ КОМПАНІЇ «VOLKSWAGEN AG»

А. Ю. Косиця, магістр

Н. Г. Базавлук, к. е. н., доцент – науковий керівник

Ключові слова: світовий автомобільний ринок, автоконцерни, світове автомобілебудування, конкуренція.

Постановка проблеми. Сучасний світовий автомобільний ринок зростає швидкими темпами. Світовий автомобільний ринок – один з найрозвиненіших товарних ринків світу, на якому сконцентрована значна кількість виробників та продавців автотранспортних засобів. Основна його особливість – це постійна й жорстока конкуренція між виробниками, а особливо в сегменті легкових автомобілів. Регіональні автомобільні ринки та ринки окремих країн формують світовий автомобільний ринок, на якому діють транснаціональні корпорації-автовиробники.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Дослідження стану світового автомобільного ринку та конкуренції між автовиробниками здійснили такі науковці: Ковалевський Л. Г., Проноза П. В., Скидан О. А., Коровайченко Н. Ю. та ін.

Формулювання мети. Метою статті є дослідити сучасний стан та особливості конкуренції на світовому автомобільному ринку, а також визначити місце «Volkswagen AG» на світовому автомобільному ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Минуле століття характеризувалося стрімким розвитком автомобільного ринку, про що свідчить динаміка світового виробництва транспортних засобів (рис. 1). Якщо у 1940 р. було вироблено чотири мільйони автомобілів усіх типів, то вже через десять років одних тільки

легковиків зійшло з конвеєрів у два рази більше, а 2015 р. став рекордним за всю історію світового автомобілебудування – 68 539 516 легкових автомобілів.

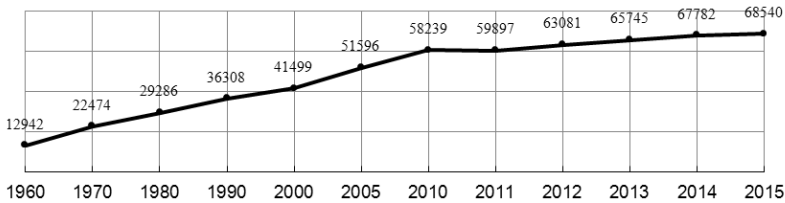


Рисунок 1 – Динаміка світового виробництва легкових автомобілів за роками, 1960–2015 рр. тис. одиниць [1]

Перелік 10 компаній-лідерів світових виробників легкових автомобілів за щорічним оборотом згідно з даними рейтингу Fortune Global 500 за 2016 рік наведено нижче (табл. 1).

Таблиця 1 – Рейтинг виробників легкових автомобілів у 2016 р. за річним оборотом, млрд доларів США

№ з/п	Концерн (альянс)	Річний оборот	Місце у рейтингу	№ з/п	Концерн (альянс)	Річний оборот	Місце у рейтингу
1	TOYOTA	254,7	5	6	NISSAN MOTOR	108,2	44
2	VOLKSWAGEN	240,3	6	7	BMW GROUP	104,1	52
3	GENERAL MOTORS	166,4	18	8	DONGFENG MOTOR	86,2	69
4	FORD MOTOR	151,8	21	9	HYUNDAI MOTOR	80,7	78
5	HONDA MOTOR	129,2	29	10	PEUGEOT	59,7	140

Джерело: складено автором на основі [4].

Аналіз статистичних даних засвідчує, що Volkswagen AG займає друге місце за річним оборотом серед компаній-виробників легкових автомобілів.

У табл. 2 наведена перша двадцятка автовиробників за рейтингом продажу на західноєвропейському ринку у 2015 р.

Найбільш популярними моделями легковиків у Європі були: Volkswagen Golf, Ford Fiesta, Renault Clio, Volkswagen Polo, Opel/Vauxhall Corsa, Ford Focus, Nissan Qashqai [1].

Таблиця 2 – Обсяги продажу найпопулярніших виробників легкових автомобілів у Західній Європі, 2015 р.

№ з/п	Марка	Кількість	№ з/п	Марка	Кількість
1	VOLKSWAGEN	1 720 045	11	TOYOTA	560 911
2	FORD	1 040 979	12	NISSAN	557 597
3	RENAULT	974 054	13	CITROEN	548 381
4	OPEL/VAUXHALL	939 698	14	HYUNDAI	467 400
5	PEUGEOT	854 128	15	KIA	386 276
6	AUDI	766 504	16	DACIA	379 709
7	BMW	746 297	17	SEAT	337 436
8	MERCEDES-BENZ	741 871	18	VOLVO	285 722
9	FIAT	654 927	19	MAZDA	210 993
10	ŠKODA	618 071	20	MINI	188 122

Джерело: [1].

Північноамериканський автомобільний ринок суттєво відрізняється від західноєвропейського. На ньому немає автомобілів у європейському класі А, майже немає представників класу В і зовсім мало легковиків класу С. За результатами продажу у 2015 р. структура американського ринку виглядала таким чином: класичні дорожні автомобілі – 46 %, позадорожники – 30 %, пікапи – 14%, мінівени – 6,3 %, легкі комерційні і спортивні авто – по 2 % у загальній кількості понад 15,0 млн одиниць.

Обсяги продажу найбільш популярних автомобільних марок у США у 2015 р. наведені у таблиці 3. Як свідчать дані таблиці, на американському ринку високі обсяги продажів притаманні таким «іномаркам» як японські TOYOTA, HONDA, NISSAN та корейські HYUNDAI і KIA. Найбільш популярними моделями автомобілів на ринку США у 2015 р. серед японських виробників були: Toyota Camry, Toyota Corolla, Honda Accord, Honda CR-V, Honda Civic, Nissan Altima, Toyota RAV4 [1].

**Таблиця 3 – Обсяги продажу найпопулярніших виробників
легкових автомобілів у США, 2015 р.**

№ з/п	Марка	Кількість, одиниць	№ з/п	Марка	Кількість, одиниць
1	FORD	2 501 855	11	DODGE	517 153
2	CHEVROLET	2 125 347	12	RAM	493 807
3	TOYOTA	2 098 545	13	MERCEDES-BENZ	372 977
4	HONDA	1 409 386	14	VOLKSWAGEN	349 440
5	NISSAN	1 351 420	15	BMW	346 023
6	JEEP	865 028	16	LEXUS	344 601
7	HYUNDAI	761 710	17	CHRYSLER	324 846
8	KIA	625 818	18	MAZDA	319 184
9	SUBARU	582 675	19	BUICK	223 055
10	GMC	558 697	20	AUDI	202 202

Джерело: [1].

На азійському континенті найбільше автомобілів продається у Китаї і Японії. У 2015 р. було реалізовано відповідно 21,146 млн і 4,216 млн одиниць.

Підвищений попит на екологічно безпечні автомобілі з електричними й гібридними двигунами спостерігається в Китаї, для якого актуальна проблема забрудненого навколишнього середовища. Також актуальні екологічно безпечні автомобілі для густонаселеної Індії. Можливо, зростання попиту на електромобілі підвищиться протягом 2018 р., оскільки долар поступово зростає, і ціна на бензин – разом з ним [2].

Що стосується розвитку концерну Volkswagen AG, то компанія слідує світовим тенденціям. Це видно з нової стратегії компанії до 2025 року. Слід відзначити, що документ, названий Transform 2025+, ставить досить амбітні цілі. Як і у нинішньої стратегії Volkswagen AG, яка визначає плани компанії до 2018 р., головне завдання незмінне – бути автовиробником № 1 у світі. Водночас керівництво Volkswagen AG планує вийти на перше місце за кількістю вироблених електромобілів.

Раніше представники Volkswagen AG вже озвучували плани випускати мільйон електрокарів на рік до 2025 року. На ці цілі

мають намір виділити 2,5 млрд євро. Ключову роль у стратегії відіграватиме новий електромобіль Volkswagen I. D. Крім того, на його платформі з'явиться ще кілька електричних моделей під брендами Volkswagen, Audi, Seat і Skoda. Активний розвиток електромобілів Volkswagen AG розпочнеться із 2019-2020 років. До цього ключову роль для концерну відіграватимуть кросовери і позашляховики. Серед них – нові Volkswagen Atlas і Skoda Kodiaq, а також майбутні моделі Seat Arona і VW Golf SUV [3].

Висновки. Таким чином, аналіз статистичних даних в автомобілебудівельного ринку засвідчує, що Volkswagen AG займає лідируючі позиції за обсягами продажів на світовому ринку легкових автомобілів. Тим не менше, будівництво нових автозаводів корпорацією продовжується і у наш час.

Основними заходами, спрямованими на підвищення конкурентоспроможності Volkswagen є: підвищення техніко-економічних параметрів і якісних показників автомобілебудування корпорації; орієнтація якості та техніко-економічних параметрів продукції на вимоги споживачів; виявлення і забезпечення переваг продукту порівняно з його замінниками; виявлення переваг і недоліків товарів-замінників, які випускаються конкурентами, і використання одержаних результатів у діяльності корпорації; вивчення можливих модифікацій продукту; виявлення і використання цінових факторів підвищення конкурентоспроможності продукції; віднаходження і використання цінових факторів підвищення конкурентоспроможності товарі; посилення впливу на споживачів (просування товару).

Список використаних джерел

1. Кишун В. Інфраструктура та ринок дорожніх транспортних засобів (ДТЗ): Лекційний курс дисципліни [Електронний ресурс] / В. Кишун. – Луцьк : ІВВ Луцького НТУ, 2016. – 193 с. – Режим доступу: <http://compi.com.ua/konspekt-lekcij-dlya-magistrantiv-specialenostej-274-avtomobil.html>. – Назва з екрана.
2. Ковалевський Л. Г. Світовий автомобільний ринок: сучасний стан, особливості та перспективи розвитку / Л. Г. Ковалевський, Н. Ю. Коровайченко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право : наук. журн. – 2015. – № 5–6. – С. 60–67.

3. Нова стратегія Volkswagen – світове лідерство і упор на електрокари [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.autocentre.ua/ua/avtopravo/avtobiznes/novaya-strategiya-volkswagen-mirovloe-liderstvo-i-upor-na-elektrokary-328802.html>. – Назва з екрана.
4. Fortune Global 500 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fortune.com/global500/list/> – Назва з екрана.

УДК 665.7(100):339.92

РОЛЬ ТНК НА РИНКУ НАФТИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ (НА МАТЕРІАЛАХ «EXXON MOBIL CORPORATION»)

М. А. Марченко, *магістр*

А. В. Артеменко, *к. е. н., доцент – науковий керівник*

Ключові слова: нафтогазова промисловість, ринок нафти, нафтопереробний завод (НПЗ), волатильність світових цін, глобалізація, енергоспоживання.

Постановка проблеми. На сьогодні нафта як енергоносіє знаходиться на вершині життєвого циклу і має найвищий рівень конкурентоспроможності. Потреби світової економіки в нафті і нафтопродуктах з кожним роком зростають, а оскільки ринок цих стратегічних товарів взаємодіє з іншими ринками (валютним, фондовим, інвестицій, праці тощо), то його стан впливає на розвиток усієї світової економіки сприяє економічному зростанню або спричиняє настання рецесії.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Глобальний характер ринку нафти породжує значний інтерес дослідників різноманітного наукового спрямування – економістів, фінансистів, енергетиків, політологів з різних країн світу. Дослідження проблем функціонування світового ринку нафти та динаміки нафтових цін (значний вплив на які справляють, власне, країни Близького Сходу) знаходить своє відображення в численних публікаціях як вітчизняних, так і зарубіжних учених, зокрема, О. Брагінського, В. Гаврилова, І. Іваненко, А. Рукавіциної, М. Мусси, В. Саприкіна, М. Сіммонса, Р. Арецькі, О. Бланшара, а

також у багатьох аналітичних матеріалах світових організацій: ОПЕК, МВФ, Світового банку, BP (British Petroleum), Rystad Energy, МЕА і т. ін. Попри чисельність публікацій з даної тематики, на сьогодні залишаються недостатньо висвітленими напрямки розвитку світового ринку нафти (враховуючи конкуруючу роль країн Близького Сходу з нафтовою політикою США).

Мета – дослідження світового ринку нафти в умовах економічної глобалізації.

Викладення основного матеріалу дослідження. Нафтовий сектор є визначальним не лише для економічного розвитку країни, а й для національної безпеки. Ефективна нафтогазова промисловість є ключовим аспектом розвитку держави, вона формує енергетичну самостійність і безпеку [2].

2016 рік відзначився найнижчим рівнем цін на сиру нафту за останні 12 років, середня вартість нафти марки Brent становила 44 дол. США за барель. Окрім цього, ціна нафти в 2016 році була досить волатильною, коливаючись в діапазоні від 26 до 55 дол. США за барель (рис. 1) [3].

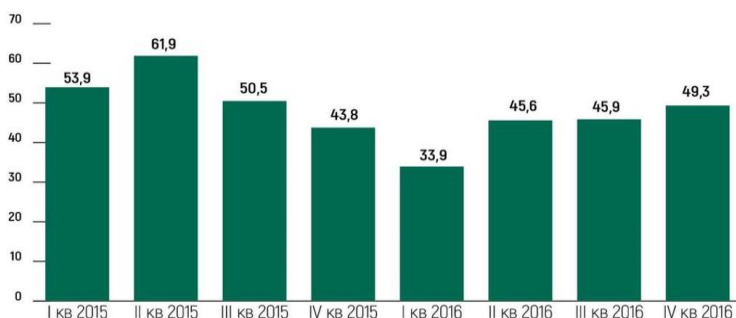


Рисунок 1 – Середньоквартальні ціни на нафту Brent у 2015–2016 рр., дол. за барель

Джерело: розроблено автором на основі [6].

У 2016 році країнами-членами ОПЕК були прийняті рішення щодо зменшення обсягів видобутку нафти з метою скорочення надлишкової пропозиції на ринку. ОПЕК прагне досягти стабільної тенденції до укріплення світових цін на нафту завдяки пере-

ходу від політики «сталого видобутку» до політики «балансу попиту і пропозиції».

Попит на нафту в 2016 році виріс на 1,3 млн барелів на добу, до 94,5 млн барелів на добу. Значне зростання показали країни ОЕСР, додавши 0,37 млн барелів на добу. Продовжився ріст попиту в Китаї та Індії – кожна країна додала по 0,29 млн барелів на добу. ОПЕК очікує, що у 2017 році рівень попиту зросте ще на 1,16 млн барелів на добу і досягне 95,6 млн [3].

У 2016 році на світовому ринку не було досягнуто балансу попиту і пропозиції нафтової сировини (рис. 2). У разі, якщо учасники угоди про обмеження видобутку зуміють її виконати, це має зменшити негативний баланс у 2017 році та скоротити світові комерційні запаси.

За даними ОПЕК, комерційні запаси нафти в країнах ОЕСР стабільно знижуються з літа 2016 року, але в той же час їх рівень залишається вищим за середній показник останніх п'яти років. Високий рівень запасів утримується тільки в США, де вони на кінець 2016 року перевищили середній показник останніх п'яти років приблизно на 30 %. Рівень заповнення сховищ нафти в Європі наприкінці 2016 року опустився нижче показника 2015 року, а запаси нафти в Японії знизились до багаторічного мінімуму.

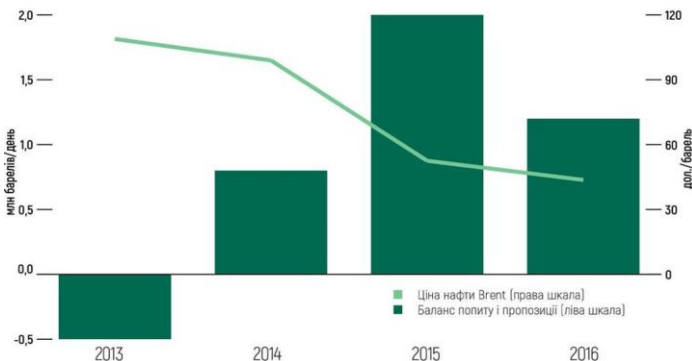


Рисунок 2 – Світовий баланс попиту та пропозиції на нафту

Джерело: розроблено автором на основі [1].

Європейські потужності з переробки нафти складають близько 16 % загальносвітових. За даними Європейської асоціації нафтопереробних підприємств рівень завантаженості НПЗ Європи в період з 2007 до 2015 року знизився з 87 % до 78 % відповідно. В період з 2007 до 2014 року було зупинено 17 нафтопереробних підприємств (переважно в Італії, Франції та Великобританії) та станом на початок 2015 року в Європі функціонувало 83 НПЗ [3].

Серед основних причин зниження завантаженості НПЗ в Європі – скорочення попиту на нафтопродукти, еволюція попиту (зменшення використання бензину на користь дизельного палива), збільшення частки вартості енергоресурсів в операційних витратах НПЗ з одночасним зменшенням рівня маржі нафтопереробки, що в свою чергу підвищило чутливість нафтопереробних підприємств до різних змін вартості нафти та нафтопродуктів.

У 2015–2016 рр. рівень завантаження європейських НПЗ дещо покращився у зв'язку зі зростанням маржі переробки на НПЗ. Так середня маржа переробки нафти на НПЗ північно-західної Європи – близько 3,6 дол. США/барель в 2014 році, а в 2015 та 2016 році – 7,3 та 4,3 дол. США/барель відповідно. Маржа переробки зменшилися в 2016 році в порівнянні з 2015 роком в результаті збільшення рівня завантаженості світових потужностей нафтопереробки [3].

Протягом 2016 року динаміка світових цін на нафтопродукти відповідала тренду зміни світової ціни на нафту. Зокрема, приріст ціни нафти протягом січня – грудня 2016 року склав близько 75 % (з 31 до 54 дол. США/барель), в той же час приріст споживчих цін на нафтопродукти в ЄС склав для бензину 6 %, для дизельного палива – близько 13 %.

«Exxon Mobil Corporation» – одна з найбільших у світі нафтових компаній, а також одна з найдорожчих корпорацій у світі. На 2016 рік компанія має капіталізацію 407,7 млрд дол. США, поступаючись за цим показником компаніям «Wal-Mart Stores» (482,3 млрд дол. США) та «China National Petroleum» (432,0 млрд дол. США) [5]. В наш час на компанію працюють більше 80 тис. співробітників по всьому світу (з них 30 тис. людей – в США). Найвідомішими брендами компанії є Exxon, Esso і Mobil, під

якими випускаються автомобільні масла та інші паливно-мастильні матеріали [4].

«Exxon Mobil Corporation» здійснює розвідування і видобуток більш ніж у 30 країнах, а також володіє частками в 37 НПЗ по всьому світу. Після завершення 2010 року придбання ХТО Energy компанія стала найбільшим виробником природного газу в США.

Агентство Standard & Poor's прогнозує, що показники якості кредитів «Exxon Mobil Corporation», в тому числі операційний грошовий потік, залишатимуться нижче оцінки «AAA» до 2018 року. Зокрема, це пояснюється низькими цінами на сировинні товари, великими виплатами дивідендів. «В результаті ми очікуємо, що леверидж компанії буде нижчим, ніж необхідно для рейтингу «AAA», і ми вважаємо, що зниження рейтингу до «AA+» доречно», – пише агентство [7].

Стабільний прогноз відображає очікування Standard & Poor's, що «Exxon Mobil Corporation» буде схилитися до помірної фінансової політики і низького боргового навантаження. Агентство також вважає, що «Exxon Mobil Corporation» продовжить здійснювати великомасштабні, довгострокові проекти і періодично здійснювати великі угоди. Підвищення рейтингу компанії можливо, якщо керівництво слідуватиме фінансовій політиці відповідно до очікувань агентства.

Важливим показником для «Exxon Mobil Corporation» є зв'язок між зростанням чисельності населення, економічним прогресом і обсягами та видами використовуваної в світі енергії. З плином часу збільшення чисельності населення зумовлює економічний прогрес, що супроводжується прагненням до поліпшення якості життя, що призводить до зростання енергоспоживання. Вивчення цих передумов забезпечує більш точні прогнози майбутнього попиту на енергоносії.

Висновки. Розвиток світового ринку нафти пов'язаний з удосконаленням видобутку, виробництва, впровадженням енергозберігаючих технологій та диверсифікацією джерел енергоресурсів. Хоча нафта була і залишається ключовим енергоресурсом у світі, неухильно зростає питома вага інших видів палива. Серед кінцевих продуктів нафтопереробки у споживанні залишати-

муться головними дизельне паливо і бензин. Темпи розвитку ринку будуть залежати від розвитку авторинку в країнах, що розвиваються. Процес утворення цін на нафтопродукти залишається непрозорим, а інформація про склад учасників та їхні позиції на біржах недоступною для широких кіл. Існують проблеми у встановленні балансу між попитом і пропозицією. Контрольованість, неефективність діяльності експортерів, непрозорість, лобіювання економічних і політичних інтересів обраного кола гравців спричиняють високу волатильність світової ціни та обсягів поставок нафти. Спостерігається тенденція до формування великих незалежних мереж з торгівлі нафтопродуктами. Таким чином нафтовидобувні і нафтопереробні підприємства віддаватимуть свою нішу в торгівлі новим гравцям ринку, зосереджуючись на видобутку і переробці. Компанії «Exxon Mobil Corporation» потрібно враховувати, що з плином часу збільшення чисельності населення зумовлює економічний прогрес, що супроводжується прагненням до поліпшення якості життя, що призводить до зростання енергоспоживання. Вивчення цих передумов забезпечує більш точні прогнози майбутнього попиту на енергоносії.

Список використаних джерел

1. Ежемесячный отчет ОПЕК [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ru.investing.com/economic-calendar/opec-monthly-report-1673>. – Назва з екрана.
2. Когут О. І. Економічний аналіз монополізації світового ринку нафти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/12/dis_kohut.pdf. – Назва з екрана.
3. Річний звіт НАК «Нафтогаз України». «Ринок нафти і нафтопродуктів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://annualreport2016.naftogaz.com/ua/de-mi-zaraz/rinok-nafti-i-naftoproduktiv/> – Назва з екрана.
4. Fortune Global 500 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fortune.com/fortune500/> – Назва з екрана.
5. Fortune Global 500 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ru.wikipedia.org/wiki/Fortune_Global_500#cite_note-:0-1. – Назва з екрана.

6. OIL – MARKET REPORTS [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.platts.com/product-list/oil/newsletters>. – Назва з екрана.
7. S&P знизило рейтинг Exxon Mobil [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/news/1415430-sandp-znizilo-rejting-exxon-mobil>. – Назва з екрана.

СПЕЦІАЛЬНІСТЬ «ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ»

Освітня програма «Облік і аудит»

УДК 657.372.1:334 716

БАЛАНС ПІДПРИЄМСТВА: ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ

К. О. Ангелова, магістр

В. Л. Вороніна, к. е. н., доцент – науковий керівник

Ключові слова. актив, баланс, історія, пасив.

Постановка проблеми. Бухгалтерський баланс відображає інформацію про активи, зобов'язання та власний капітал, надає інформацію для розрахунку найважливіших показників фінансового стану підприємства, які характеризують ефективність використання ресурсів підприємства. Показники, розраховані за низку певних звітних періодів, показують тенденції в розвитку підприємства та використовуються для прийняття рішень на майбутнє. Використання такої інформації забезпечує здатність адаптуватися до змін середовища, в якому функціонує підприємство.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Дослідженню питання складання та подання бухгалтерського балансу присвятили свої праці багато вітчизняних учених-економістів: М. Білуха, Ю. Верига, С. Голов, О. Губачова, Г. Кірейцев, В. Кулик, Н. Литвин, Л. Сук, В. Швець, Н. Малюга, М. Пушкарь та ін.

Однак динамічні зміни в нормативних документах із регулювання обліку стимулюють постійну увагу до вивчення питання щодо складання та подання бухгалтерського балансу.

Виклад основного матеріалу. Термін «баланс» походить від латинського *bis* – двічі та *lanx* – шалька терезів, тобто дві шальки терезів, які характеризують рівновагу. Як зазначає М. Остап'юк,

слово «баланс» набуло поширення з часів Луки Пачолі (1445–1517 рр.), у його «Трактаті про рахунки і записи» описано спосіб «подвійного запису» для обліку торгових операцій і визначено основні принципи обліку. На той час баланс розглядався як гарантія рознесення операцій за рахунками. Це трактування дало можливість розмежувати два види балансу (Андре, 1636 р.) – пробний і підсумковий [6].

Вагомим досягненням наукового розвитку обліку слід визнати пропозицію Ж. Саварі вести основні та допоміжні книги.

На думку науковців, Ж. Саварі поділяв підсумкові баланси на інвентарні та конкурсні. Перші передбачали оцінку статей за собівартістю, другі – за ціною продажу. Заслужують на увагу також ідеї щодо зв'язків балансу з інвентарем: необхідність періодичного та точного складання інвентарю; усвідомлення того, що баланс впливає з інвентарю; інвентар і баланс як засіб переоцінки майна, вимог і зобов'язань [6].

Як зазначає М. Фрейман, у французьких авторів зустрічається як економічне, так і юридичне трактування балансу, за яким весь актив уважався боргом перед власником, а пасив – боргом самого власника [10].

До сьогодні принципово нічого не змінилося. Джерела надходження грошей називають пасивами, а їх витрачання – активами. Тотожність грошових відображень активів і пасивів, власне, і є баланс.

Наприкінці XIX – початку XX ст. виникає новий напрям в обліку – «балансоведення». Воно розвивається за трьома основними напрямками: економічний аналіз балансу, юридичний аналіз балансу та популяризація знань про баланс серед користувачів. Починаючи з XX ст. складанню балансу почала приділятися підвищена увага. Принципи побудови балансу визначилися в основних рисах наприкінці 30-х років XX ст. та з незначними уточненнями застосовуються дотепер [9].

В табл. 1 наведено склад основних розділів балансу підприємства, який був до 1925 р.

**Таблиця 1 – Склад основних розділів балансу підприємства
(станом на 1925 р.)**

АКТИВ	ПАСИВ
Майно	Капітали
Матеріали	
Товари та готові вироби	Позики і кредити
Грошові кошти та цінні папери	
Підзвітні суми	Кредитори
Зобов'язання і документи до отримання	
Збиток	Прибуток

Джерело: [9].

Кожен розділ мав докладний перелік додаткових статей. Нестрадиційним для сучасного розуміння у структурі балансу є розташування статті «Збиток» в активі, а «Прибуток» – у пасиві балансу.

Рахунок прибутків і збитків був аналогом сучасної форми Звіту про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід), однак за змістом розділів та статей із даним звітом має мало що спільного. Форма цього звіту 1925 р. за дебетом містила розділи, що характеризують збитки, отримані в результаті здійснення господарської діяльності, а також окремі види витрат; за кредитом, відповідно, наводилася розшифровка прибутків [9].

Порядок складання, подання і затвердження бухгалтерських звітів регламентувало Положення про бухгалтерські звіти і баланси від 1936 р., що діяло до вересня 1951 р. Форма балансу передбачала розподіл активу й пасиву на групи, розділи та статті [1]. Групи позначалися літерами, розділи – римськими цифрами, а статті – номерами (табл. 2).

Таблиця 2 – Склад основних розділів «радянського» балансу

АКТИВ	ПАСИВ
А – основні й вилучені засоби	А – власні та прирівняні до них засоби
Б – нормовані засоби (власні та прокредитовані)	Б – короткострокові банківські кредити під нормовані запаси

АКТИВ	ПАСИВ
В – засоби в капітальному ремонті та капіталовкладеннях	В – засоби в капітальному ремонті та капіталовкладеннях
Г – засоби в розрахунках та інших активах	Г – короткострокові кредити, фонди, розрахунки та інші пасиви

Джерело: [1, 5].

На початку 50-х років науковці знову зробили спроби вдосконалити форму балансу, але внесених змін у діючу форму балансу було небагато, і схема балансу майже без змін проіснувала близько 20 років [5].

Баланс 70-х років стає вже повністю уніфікованим, у нього введено додаткові показники, що розширило його інформативну ємність. Найбільш значущим документом, що регламентує порядок складання звітності в кінці 1970-х років, було Положення про бухгалтерські звіти і баланси, затверджене Постановою Ради Міністрів СРСР від 29.06.1979 р. № 633. Нормативний документ установлював порядок складання бухгалтерських звітів і балансів усіма об'єднаннями, підприємствами й організаціями (крім організацій і установ, які перебувають на бюджеті).

Наступний етап у розвитку звітності пов'язаний зі змінами в соціальному та політичному житті Радянського Союзу і припадає на кінець 80-х років. Однією з примітних рис першого року перебудови соціалістичної економіки, що почалася в 1985 р., була поява великої кількості спільних підприємств, головним чином, за участю іноземного капіталу.

До початку 1990-х років намітилася серйозна проблема, пов'язана з уніфікацією бухгалтерської звітності для підприємств різних сфер діяльності та форм власності. Міністерство фінансів увело єдину звітність для всіх підприємств, об'єднань та організацій. Номенклатура статей при цьому була укрупнена, введені додаткові статті, що відображували появу нових об'єктів бухгалтерського обліку в умовах ринкової економіки (цінні папери, нематеріальні активи, валютний рахунок тощо).

Лист Міністерства фінансів СРСР від 17.06.1991 р. № 26-В «Про обсяг і форми річного бухгалтерського звіту підприємств, об'єднань та організацій за 1991 рік» визначив такі форми бухгалтерської звітності:

- баланс підприємства – форма № 1;
- звіт про фінансові результати та їх використання – форма № 2;
- звіт про стан майна підприємства – форма № 5;
- звіт про наявність та рух основних засобів підприємства – форма № 10.

Наступний етап розвитку бухгалтерської (фінансової) звітності, який припадає на період розбудови України як незалежної держави, почався з 1992 р. Із 1 січня 1994 р., згідно з «Положенням про організацію бухгалтерського обліку і звітності в Україні» [7], суб'єкти господарювання складали і подавали три форми бухгалтерської фінансової звітності: баланс, звіт про фінансові результати та звіт про зміни у фінансово-майновому стані підприємства.

Зміст статей балансу містив інформацію про капітальні та фінансові вкладення, основні засоби та нематеріальні активи, сировину, матеріали, готову продукцію і товари, незавершене виробництво і витрати майбутніх періодів, розрахунки з дебіторами та кредиторами, фонди і резерви, прибуток (збиток) [7].

Починаючи з 2000 р. зміст і форма Балансу та загальні вимоги до розкриття його статей визначалися Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 2 «Баланс» [8]. Баланс складався за формою № 1, яка затверджена Наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87.

На сьогодні діючими нормативними актами щодо регулювання складання та подання фінансової звітності є Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Норми цього Національного положення (стандарту) застосовуються до фінансової звітності і консолідованої фінансової звітності юридичних осіб усіх форм власності (крім банків та бюджетних установ), які зобов'язані подавати фінансову звітність згідно із законодавством [4].

Порядок складання форм фінансової звітності за 2013 р. регулюється Методичними рекомендаціями щодо їх заповнення (наказ Мінфіну від 28.03.2013 р. № 433 із змінами і доповненнями) [2].

Згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [4], баланс (звіт про фінансовий стан) – це звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов’язання і власний капітал. Зміни, що відбулися у структурі балансу, узагальнено в табл. 3.

Таблиця 3 – Структура балансу до 2000 р., за П(С)БО 2, НП(С)БО 1*

До 2000 р.	П(С)БО 2	НП(С)БО 1
АКТИВ		
1. Основні засоби та інші позаоборотні активи	1. Необоротні активи	
2. Запаси і затрати	2. Оборотні активи	
3. Грошові кошти, розрахунки та інші оборотні активи	3. Витрати майбутніх періодів	3. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття
ПАСИВ		
1. Капітал, фонди і резерви	1. Власний капітал	
2. Довгострокові зобов’язання	2. Забезпечення таких витрат і платежів	2. Довгострокові зобов’язання та забезпечення
3. Розрахунки та інші короткострокові зобов’язання	3. Довгострокові зобов’язання	3. Поточні зобов’язання та забезпечення
	4. Поточні зобов’язання	4. Зобов’язання, пов’язані з необоротними активами, утримувані для продажу, та групами вибуття
	5. Доходи майбутніх періодів	

* Складено автором на підставі [4, 6, 8].

Висновки. У результаті дослідження встановлено, що бухгалтерський баланс як форма фінансової звітності пройшов

низку етапів у своєму розвитку, на які вплинули поширення подвійного запису в обліковій практиці, поява нових об'єктів обліку та бухгалтерських шкіл, зміни в законодавчо-нормативній базі з регулювання обліку.

Список використаних джерел

1. Довбуш В. І. Баланс підприємства: історія виникнення, розвитку та становлення [Електронний ресурс] / В. І. Довбуш // Незалежний аудитор. – 2013. – № 6 (IV). – С. 52–59. – Режим доступу: www.irbis-nbuv.gov.ua. – Назва з екрана.
2. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності, затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 28 бер. 2013 р. № 433 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buhgalter911.com>. – Назва з екрана.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності» в редакції від 01 січ. 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_013/page. – Назва з екрана.
4. Національне Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 07 лют. 2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.
5. Озеран А. В. Дослідження еволюції бухгалтерської (фінансової) звітності на теренах сучасної України [Електронний ресурс] / А. В. Озеран // Формування ринкової економіки. – 2012. – № 28. – Режим доступу: <http://vuzlib.com.ua/articles/book.html>. – Назва з екрана.
6. Остап'юк М. Я. Історія бухгалтерського обліку : [навч. посіб.] / М. Я. Остап'юк, М. Р. Лучко, Й. Я. Даньків. – Київ : Знання, 2005. – 276 с.
7. Положення про організацію бухгалтерського обліку і звітності в Україні, затверджене Постановою Кабінету Міністрів України від 3 квіт. 1993 р. № 250 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.
8. Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31 бер. 1999 р. № 87 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.

9. Сікорська Т. С. Баланс підприємства як компонент фінансової звітності [Електронний ресурс] / Т. С. Сікорська, Т. Г. Бондарева. – Режим доступу: rdak.edu.ua. – Назва з екрана.
10. Фрейман М. Б. Баланс. Часть 1. История возникновения [Електронний ресурс] / М. Б. Фрейман. – Режим доступу: www.finnes.ru. – Назва з екрана.

УДК 657.44.008.6

ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ (ЗВІТ ПРО СУКУПНИЙ ДОХІД), МЕТОДИКА ЙОГО СКЛАДАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ В УПРАВЛІННІ

Н. В. Бондарєва, магістр

Н. В. Прохар, к. е. н., доцент – науковий керівник

У статті досліджено методику складання звіту про фінансові результати (звіт про сукупний дохід та напрями його використання в управлінні).

Ключові слова: звіт про фінансові результати, звіт про сукупний дохід, збиток, прибуток, міжнародні стандарти фінансової звітності.

Постановка проблеми. В умовах економічної кризи в Україні стратегічним завданням управлінської ланки діючих підприємств має бути оптимальність формування прибутку та забезпечення його найбільш раціонального розподілу з метою формування фінансових ресурсів підприємства та соціального захисту працівників. Саме таку інформацію містить Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід), тому надзвичайної актуальності набувають проблемні питання, що пов'язані із змістовним наповненням показників звітності про фінансові результати.

Аналіз досліджень і публікацій. Окремі питання теорії та методики бухгалтерського обліку й звітності про фінансові результати знайшли відображення у працях вітчизняних науковців, таких як Ф. Ф. Бутинець, Ю. А. Верига, Л. В. Гуцаленко, С. Ф. Голов, В. К. Орлова, О. Я. Корпан та інших.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження проблемних питань організації і методики складання звіту про фінансові результати в контексті законодавчих змін та впровадження в практичну діяльність господарюючих суб'єктів МСФЗ.

Виклад основного матеріалу. Одним із проблемних аспектів є формування фінансових результатів в обліку і звітності підприємства. Особливо гостро це питання постало після введення в дію Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [1].

Звіт про фінансові результати» (звіт про сукупний дохід) є обов'язковим елементом у складі фінансової звітності, у структуру якого внесені зміни.

По-перше, для юридичних осіб, які складають консолідовану фінансову звітність, Міністерство фінансів України передбачило окрему форму – Консолідований звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) (форма № 2-к).

По-друге, як індивідуальний, так і консолідований звіт про фінансові результати містить не три, як раніше, а чотири розділи, оскільки підприємства України зобов'язані розкривати інформацію про сукупний дохід в розділі II Звіту. У цьому розділі наведено доволі детальну інформацію про інший сукупний дохід та розраховано сукупний дохід підприємства, отриманий у звітному періоді. Показники цього розділу характеризують ті зміни в капіталі, що не пов'язані з визнанням доходів і витрат підприємства, а відображуються у складі додаткового капіталу, зокрема, результат переоцінки основних засобів і нематеріальних активів.

По-третє, зі структури Звіту про фінансові результати виключено поділ статей доходів і витрат підприємства на доходи і витрати в результаті звичайної діяльності та надзвичайні доходи і витрати.

Доходи і витрати, представлені у новій формі звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід)», розташовані у тому самому порядку, як і в попередньому звіті. Проте, у новому звіті дохід від основної діяльності відображено у нетто-величині (раніше у статті «Дохід (виручка) від реалізації продукції

(товарів робіт, послуг) відображувався загальний дохід (виручка) без вирахування наданих знижок, повернення проданих товарів та непрямих податків).

Як і раніше, витрати у новій формі звіту наведено у розрізі їх функцій у розділі I «Фінансові результати» та елементів (характеру) витрат у розділі III «Елементи операційних витрат».

Розрахунок показників прибутковості акцій тепер здійснюється у розділі IV, але склад і зміст показників, які потребуватимуть розкриття, не змінилися.

Дослідження динаміки зміни вимог до вітчизняних форм фінансової звітності впродовж останніх років демонструє тенденцію адаптації їх до регламентацій МСФЗ. Тому, характеризуючи регламентації щодо складання звіту про фінансові результати», слід проаналізувати їх на відповідність вимогам МСФЗ.

У міжнародній практиці Звіт про фінансові результати відомий під кількома назвами. У багатьох країнах його називають Звітом про прибутки та збитки, що співзвучно МСФЗ, або Звітом про прибуток. Суттєва відмінність між американським та МСФЗ підходами полягає у використанні терміну «прибуток». Річ у тім, що в англійській мові значно більше, ніж в українській, «слів, що означають різні види доходів, прибутку і витрат». Так, у перекладі з англійської мови на українську слова *income*, *profit* і *earnings* означають одне й те саме – дохід, прибуток, заробіток, проте кожне з них має своє економічне значення.

Крім того, американський варіант англійської оперує термінами, які не завжди відповідають словам, що використовують у британському варіанті англійської мови. Тому прибуток як результат діяльності підприємства за звітний період з позицій МСФЗ та ГААП США трактують по-різному:

1) МСФО (IFRS) – *Income* (дохід), *Expenses* (витрати), *Profit* (прибуток);

2) ГААП США (US GAAP) – *Revenues* (дохід), *Expenses* (витрати), *Income* (прибуток).

Отже, з точки зору МСФЗ $income \neq profit$. Це слід брати до уваги, здійснюючи переклад МСФЗ і досліджуючи відповідність національних П(С)БО міжнародним стандартам.

У міжнародних стандартах вимоги до форм фінансової звітності викладені в МСБО 1 «Подання фінансової звітності» [2]. Довгий час Звіт про прибутки і збитки ґрунтувався на підході «доходи – витрати», в основу якого покладена модель В. Леонтьєва «витрати – випуск»: суб'єкт господарювання повинен визнавати всі статті доходу та витрат за період у прибутку або збитку, окрім випадків, коли МСФЗ вимагає або дозволяє інше.

З 1 січня 2009 р. суб'єкти господарювання зарубіжних країн, крім звіту про прибутки і збитки, повинні в обов'язковому порядку наводити інформацію про інший сукупний дохід. Отже, сучасний Звіт про прибутки чи збитки та інший сукупний дохід побудований на основі концепції бухгалтерського прибутку, за якою під бухгалтерським прибутком слід розуміти «фактичний приріст власного капіталу протягом звітного періоду».

Нові вимоги до складання Звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід) відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [1], забезпечили наближення складу цього звіту до складу Звіту про прибуток чи збиток та інший сукупний дохід, що регламентований МСБО 1 [2]. Насамперед це стосується вимоги наведення інформації про інший сукупний дохід. Разом з тим, не дивлячись на те, що МСБО 1 допускає альтернативи в поданні інформації про інший сукупний дохід, розробники вітчизняної МСФЗ-звітності запропонували «безальтернативний гібрид подання фінансових результатів – єдиний звіт із двох окремих розділів» [2]. Проте жорстку регламентацію представлення інформації таким чином ми не вважаємо суттєвим відхиленням.

МСБО 1 не ставить й жорстких вимог до форми Звіту про прибуток чи збиток та сукупний дохід: конкретну форму підприємство розробляє самостійно. Не регламентовані назви статей звіту та їх розташування [2]. Разом з тим, у МСБО визначено перелік статей, які мають бути наведені в розділі «Звіт про прибутки чи збитки».

Порівнюючи регламентації МСБО 1 [2] відносно методу розкриття витрат з вимогами НП(С)БО 1 [1], слід підкреслити, що МСБО 1 надають можливість вибору між двома методами: за характером витрат або функціонального призначення.

При застосуванні методу за характером витрат у Звіті про прибуток чи збиток витрати об'єднують відповідно до їх економічної сутті, наприклад, амортизація, закупівля матеріалів, транспортні витрати, витрати на оплату праці тощо.

За методом функціонального призначення витрат або «собівартості продаж» витрати класифікують у відповідності до їх функції. Групування витрат за підкласами згідно з МСФЗ визначає форму Звіту про прибуток або збиток. Відмітимо, що МСБО 1 [2] вимагає обирати такий метод класифікації витрат, який найточніше відображає складові фінансових результатів підприємства.

Отже, підприємства мають право обирати один з двох методів класифікації на свій розсуд. Вибір методу класифікації статей витрат залежить від традицій, галузевих чинників та характеру підприємства. При цьому інформацію, що розкривається при використанні характеру витрат, МСБО 1 вважає суттєвою для користувачів та рекомендує її як додаткову з обов'язковим наведенням витрат на амортизацію та оплату праці за умов використання методу призначення витрат [2].

Натомість вітчизняною формою Звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід) для визначення прибутку (збитку) звітного періоду передбачено відображення витрат від операційної діяльності, якщо слідувати термінології МСФЗ, за методом призначення витрат. Відображення витрат за їх економічною суттю (характером) так само є обов'язковим згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [1].

Не відповідають Концептуальній основі МСФЗ та МСБО 1 й вимоги щодо розкриття інформації про інші операційні та інші доходи і витрати.

НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» розрізняє звичайну, операційну та основну діяльність [1]. Крім того, ні НП(С)БО 1, ні Методичні рекомендації щодо заповнення форм

фінансової звітності не вказують, яким чином слід класифікувати і відображати в даному звіті збитки від надзвичайних подій, таких як стихійні лиха, які можуть мати місце в реальному житті.

Особливість подання у Звіті про прибуток чи збиток доходів і збитків від інших операцій полягає у тому, що вони наведені на нетто-основі, якщо їх розміри є несуттєвими.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) містить інформацію про діяльність підприємства за певний період, зокрема, про його прибутковість, що необхідно для оцінки потенційних змін у складі економічних ресурсів та прогнозування здатності підприємства генерувати грошові потоки від тієї ресурсної бази, що є в наявності. Крім того, цей звіт дає змогу формувати судження про ефективність, з якою підприємство може використовувати додаткові ресурси. Тому постає завдання у створенні такої моделі звіту, яка б найкращим чином задовольняла зазначеним цілям. Важливими питаннями при цьому є: принципи визнання компонентів прибутку, структура звіту та порядок представлення його елементів. З одного боку, звіт має бути легким для розуміння, а з іншого – результати від усіх операцій мають бути розкриті, адже він повинен забезпечити зрозумілу, доречну, достовірну та порівнянну інформацію.

Список використаних джерел

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] : Наказ міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>. – Назва з екрана.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансових звітів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>. – Назва з екрана.
3. Верига Ю. А. Бухгалтерський облік: нормативно-правові документи. Коментар : навч. посіб. / Ю. А. Верига, Г. І. Зима. – Київ : Центр учб. л-ри, 2009. – 656 с.

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ КОМП'ЮТЕРНОГО ОБЛІКУ РУХУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

Д. В. Івахненко, *магістр*

С. М. Деньга, *к. е. н., доцент – науковий керівник*

Ключові слова: конфігурація, довідник, субконто, основні засоби, амортизація (знос).

Постановка проблеми. Однією з актуальних проблем сучасного бухгалтерського обліку є розвиток комп'ютеризації обробки облікової інформації. Особливо гострою ця проблема стала для українських підприємств за відсутності якісних вітчизняних програмних продуктів. Зокрема, потребує удосконалення така складна ділянка комп'ютеризації обліку як облік основних засобів.

Окремим питанням комп'ютеризації обліку присвячено низку наукових праць вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів: Ф. Ф. Бутинця, М. С. Білухи, Ю. А. Вериги, С. М. Деньги, В. С. Завгороднього, С. В. Івахненкова, О. В. Клименка, М. Ф. Огійчука, В. П. Подольського, В. Ф. Палія, Я. В. Соколова та інших. Однак багато питань із даної теми дослідження залишаються невирішеними і потребують подальшого поглибленого вивчення.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Закономірно, що нині для вітчизняних підприємств дедалі необхіднішими стають концепції інформаційних систем, такі як ERP, що широко використовуються для комп'ютеризації управління у світовій економіці. ERP-система передбачає функції планування потреб у виробничих ресурсах, технологічної підготовки виробництва, складання бюджетів фінансових ресурсів, а також контроль за їхнім виконанням, бухгалтерського обліку та багато інших. Найпоширенішими серед бухгалтерських програмних продуктів на території України, які розвиваються в напрямку врахування зарубіжних стандартів побудови управлінських інформаційних систем, є «1С: Підприємство 8.3» та «Парус-Підприємство.8».

Стаття написана з **метою** дослідження можливостей і проблем комп'ютеризації обліку основних засобів за допомогою найбільш розповсюдженої універсальної бухгалтерської програми «1С: Підприємство. Версія 8.3», її типової конфігурації «Бухгалтерія для України», що може посприяти швидшому розвитку комп'ютерного обліку та врахуванню фірмами-розробниками програмних продуктів інформаційних потреб підприємств щодо обліку основних засобів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Комп'ютерний облік у типовій конфігурації «Бухгалтерія для України» бухгалтерської системи «1С: Підприємство. Версія 8.3» передбачає застосування окремих елементів облікової політики, плану рахунків, субконто, довідників, документів, журналів, типових бухгалтерських записів, звітів і обробок.

При визначенні облікової політики щодо основних засобів до початку нового облікового року визначається, чи збільшувати вартість основних засобів на суму поліпшень, а також чи входить сума дооцінок до складу нерозподіленого прибутку пропорційно до нарахованої амортизації зі зменшенням додаткового капіталу.

Метод амортизації основного засобу можна вибрати на закладці «Облікові дані» документа «Введення в експлуатацію ОЗ». Типовою конфігурацією передбачено застосування одного з методів нарахування амортизації у фінансовому обліку: прямолінійний, зменшення залишку, прискореного зменшення залишку, виробничий, кумулятивний (суми чисел років). При введенні в експлуатацію основних засобів по кожному інвентарному номеру вказується ліквідаційна вартість та термін служби об'єкта, початкова вартість, рахунок обліку, дата введення в експлуатацію та вид діяльності, для якого об'єкт використовується, спосіб відображення в обліку амортизації (рахунок витрат), рахунок для дооцінок основного засобу.

Для обліку основних засобів та їх зносу у довіднику «План рахунків» типової конфігурації «Бухгалтерія для України» визначені субконто першого рівня «Основні засоби», тобто передбачено вести їх облік в розрізі інвентарних об'єктів основних засобів.

При надходженні основних засобів на підприємство вони заносяться в довідник «Інвестиції». Після введення в експлуатацію кожний об'єкт також вноситься в довідник «Основні засоби». Для організації обліку основних засобів передбачено застосовувати довідники: «Основні засоби», «Об'єкти будівництва», «Номенклатура», «Події з основними засобами», «Способи відображення витрат по амортизації», «Річні графіки амортизації ОЗ», «Параметри виробітку ОЗ».

Є можливість документального оформлення руху необоротних активів за такими операціями: надходження, введення в експлуатацію, переміщення, нарахування зносу, списання, модернізація (ремонт), реалізація (табл. 1).

Таблиця 1 – Відображення господарських операцій з руху основних засобів в типовій конфігурації «Бухгалтерія для України» бухгалтерської системи «1С: Підприємство. Версія 8.3»

Зміст операції	Документ (форма для введення)	Типова форма документа (форма для виведення)	Кореспонденція рахунків
1	2	3	4
1. Надходження капітальних інвестицій (на умовах передплати)	Рахунок на оплату поставачальника (устаткування або об'єкти будівництва)	Рахунок на оплату поставачальника	—
	Платіжне доручення вихідне	Платіжне доручення	Дт 3711 Кт 311 Дт 6442 Кт 6441
	Реєстрація вхідного податкового документа	—	Дт 6412 кт 6442
	Довіреність	Довіреність	—
	Надходження товарів і послуг (устаткування або об'єкти будівництва)	Прибуткова накладна	Дт 631 Кт 3711 Дт 1521 Кт 631 Дт 6441 Кт 631

Продовж. табл. 1

1	2	3	4
2. Введення в експлуатацію основних засобів	Введення в експлуатацію	Акт приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів (ф. ОЗ-1)	Дт 106 Кт 1521
3. Переміщення основних засобів	Переміщення ОЗ	Акт приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів (ф. ОЗ-1)	–
4. Нарахування амортизації (зносу) основних засобів	Нарахування зносу	–	Дт 91 Кт 131
5. Списання основних засобів	Списання ОЗ	Акт на списання основних засобів (ф. ОЗ-3)	Дт 375 Кт 746 Дт 131 Кт 106 Дт 976 Кт 106
6. Модернізація (ремонт) основних засобів	Надходження товарів і послуг (об'єкти будівництва)	Прибуткова накладна	Дт 1522 Кт 631 Дт 6442 Кт 631
	Модернізація і ремонт ОЗ (ремонт)	Акт приймання-здачі відремонтованих, реконструйованих та модернізованих об'єктів (ф. ОЗ-2)	Дт 941 Кт 1522
7. Передача устаткування в монтаж	Передача устаткування в монтаж	Акт приймання-передачі устаткування до монтажу (ф. М-15а)	Дт 1522 Кт 1521
8. Реалізація основних засобів	Підготовка до передачі ОЗ	–	Дт 286 Кт 106 Дт 131 Кт 106

1	2	3	4
8. Реалізація основних засобів	Передача ОЗ	Акт приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів (ф. ОЗ-1)	Дт 361 Кт 712 Дт 712 Кт 6432 Дт 943 Кт 286
	Податкова накладна	Податкова накладна	Дт 6432 Кт 6412
	Платіжне доручення вхідне	Платіжне доручення	Дт 311 Кт 361

Вище зазначені бухгалтерські записи формуються автоматично після проведення відповідних документів, проте в окремих випадках для проведення документа необхідно вказувати номер рахунків доходів чи витрат, податкове призначення та заповнювати інші реквізити. Автоматично також розраховуються суми амортизації (зносу) за запрограмованими алгоритмами.

Проте, не всі ситуації, які виникають на практиці з основними засобами, можна відобразити у типовій конфігурації «Бухгалтерія для України» бухгалтерської системи «1С: Підприємство. Версія 8.3». Зокрема, якщо основні засоби не введені в експлуатацію, а знаходяться в статусі капітальних вкладень, немає можливості ввести жоден документ із пункту меню «ОЗ», окрім «Передача обладнання в монтаж». Їх можна перемістити, реалізувати чи списати тільки як капітальні інвестиції, використовуючи документи з пунктів меню «Покупка», «Склад» та «Продаж». Разом з тим, досить громіздким є відображення ремонту та модернізації основних засобів.

Висновки. Таким чином, апробація типової конфігурації «Бухгалтерія для України» бухгалтерської системи «1С: Підприємство. Версія 8.3» виявила слабкі місця даної конфігурації на ділянці обліку основних засобів. Зокрема, недостатньо реалізовані можливості вибору облікової політики підприємства щодо основних засобів, є ризик невірного автоматичного проведення документів через недостатній перелік типових кореспонденцій

рахунків, громіздка процедура відображення ремонту та модернізації основних засобів.

Список використаних джерел

1. Верига Ю. А. Комп'ютеризація обліку процесу виробництва за допомогою бухгалтерської програми «1С: Підприємство. Версія 7.7» / Верига Ю. А., Деньга С. М. // Удосконалення економічного механізму функціонування аграрних підприємств в умовах невизначеності : зб. наук. пр. Міжнародної наук.-практ. конф. 19–20 травня 2004 р. – Київ : КНЕУ, 2004. – С. 398–402.
2. Верига Ю. А. Комп'ютеризація обліку товарних операцій / Верига Ю. А., Деньга С. М. // Економіка: проблеми теорії і практики : зб. наук. пр. Вип. 194 : в 5 т. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2004. – Т. 5. – С. 1263–1268.
3. Деньга С. М. Комп'ютерний облік необоротних активів та МШП у бухгалтерській системі «1С: Підприємство. Версія 7.7» / Деньга С. М. // Концепція розвитку бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту в умовах міжнародної інтеграції : тези доповідей 20–22 квітня 2005 р. – Київ : КНТЕУ, 2005. – Ч. 1. – С. 87–90.
4. Івахненко С. В. Класифікація програмного забезпечення обліку і контролю / С. В. Івахненко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 7. – С. 55–64.
5. Інформаційні системи бухгалтерського обліку : [підруч. для студ. вузів] / за ред. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир : Рута, 2004. – 404 с.
6. Інформаційні системи і технології в економіці : [посіб. для студ. вузів] / за ред. В. С. Пономаренка. – Київ : Академія, 2002. – 544 с.
7. Палий В. Ф. АСУ и проблемы теории бухгалтерского учета / В. Ф. Палий, Я. В. Соколов. – Москва : Финансы и статистика, 2001. – 224 с.

УДК 658.14/ 17(047.32):006.033

ПРОБЛЕМИ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

В. А. Кисельова, магістр

Ю. О. Ночовна, к. е. н., доцент – науковий керівник

Ключові слова: інтеграція, конверсія, міжнародні стандарти, трансформація, фінансова звітність.

Постановка проблеми. Сучасна стратегія розвитку бухгалтерського обліку в Україні спрямована на застосування Міжна-

родних стандартів фінансової звітності. Адже приведення вітчизняної облікової системи до загальноприйнятих у міжнародній практиці вимог є необхідною умовою її максимальної світової інтеграції, активної співпраці із зарубіжними країнами, розширення зовнішньоекономічних зв'язків національних підприємств та спрощення їх взаємодії з іноземними інвесторами та партнерами.

При цьому міжнародна практика свідчить, що використання МСФЗ дає змогу компаніям, які мають бізнес-інтереси на міжнародному ринку, надавати зацікавленим сторонам прозору, зрозумілу та об'єктивну інформацію про свою діяльність. Оскільки звітність, сформована відповідно до МСФЗ, відрізняється високою інформативністю, доступністю та достовірністю для користувачів. Вона забезпечує порівнянність показників різних суб'єктів господарювання, незалежно від того, на якій території здійснюється господарська діяльність, та користується більшою довірою з боку потенційних партнерів й інвесторів. У зв'язку з цим за останніми статистичними даними 73 % підприємств країн Західної Європи перейшли на складання фінансової звітності за МСФЗ, з них: у Бельгії та Люксембурзі – 79 %, у Греції – 54 %, у Франції – 72 %, у Німеччині – 87 %, в Італії – 54 %, у Нідерландах – 92 %, у Польщі – 65 %, в Іспанії – 85 %, у Туреччині – 69 %, у Великобританії – 75 %.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Значний внесок у розробку теоретичних та прикладних засад формування вітчизняної фінансової звітності внесли видатні українські вчені: Ф. Бутинець, В. Швець, Г. Славюк, Б. Усач, С. Голов, В. Завгородній, В. Костюченко, В. Стражев, В. Пархоменко, С. Зубілевич та інші. Проблемами складання фінансової звітності за МСФЗ займаються О. Головащенко, Г. Лютова, Н. Пирець, І. Тетерук, О. Єлькіна, М. Поступайло, Н. Гордополова, Т. Кучеренко та ін. Визначальну роль у цій справі відіграють Методологічна рада з бухгалтерського обліку при Міністерстві фінансів України та Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів

України. Проте й надалі невирішеними залишаються окремі організаційні та методичні проблеми складання першої фінансової звітності за Міжнародними стандартами та трансформації фінансової звітності відповідно до вимог МСФЗ.

Формулювання мети. Метою статті є дослідження сучасного стану, передового досвіду і основних проблем, пов'язаних із складанням фінансової звітності за міжнародними стандартами.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні згідно з Законом «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] складати та оприлюднювати фінансову та консолідовану фінансову звітність за МСФЗ зобов'язані публічні акціонерні товариства, банківські установи та страхові компанії. Решта українських підприємств можуть самостійно приймати рішення про використання МСФЗ при складанні фінансової звітності.

За даними Державного комітету статистики [5] в Україні спостерігається позитивна динаміка до збільшення кількості підприємств, що складають фінансову звітність за МСФЗ (рис. 1).

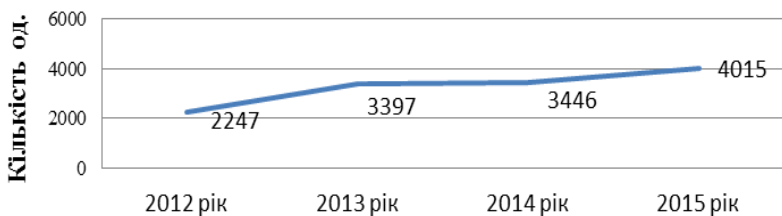


Рисунок 1 – Динаміка кількості підприємств України, які складають фінансову звітність за МСФЗ, за 2012–2015 рр.

При цьому найбільшу питому вагу серед них займають фінансові та страхові компанії – близько 50 %, промислові підприємства – трохи більше 20 %, торговельні підприємства – 5 % та сільськогосподарські підприємства – 4 % (рис. 2).

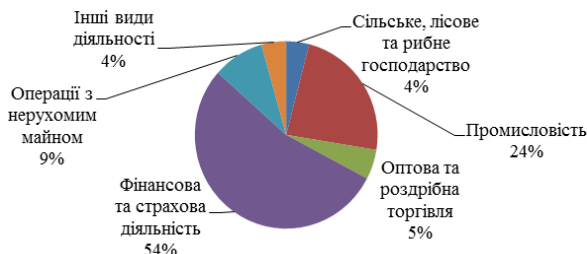


Рисунок 2 – Питома вага підприємств, що у 2015 р. склали фінансову звітність за МСФЗ, у розрізі видів економічної діяльності

Наразі вирішити проблему складання фінансової звітності за Міжнародними стандартами можна двома способами:

- 1) за допомогою конверсії – ведення бухгалтерського обліку паралельно за національними та за Міжнародними стандартами;
- 2) шляхом трансформації фінансової звітності, складеної за П(С)БО, у звітність, що відповідає вимогам МСФЗ (рис. 3).

Трансформація		Конверсія	
Повна трансформація	Повна трансформація з врахуванням вимог по перерахунку в іноземну валюту	Повна конверсія (паралельний облік)	Трансляція
Перенесення даних бухгалтерського обліку в кінці періоду шляхом перекласифікації статей звітності або господарських операцій та внесення коригувань відповідно до МСФЗ	Приведення даних бухгалтерського обліку за ПСБО в кінці періоду до вимог МСФЗ з додатковим перерахуванням в іноземну валюту відповідно до встановлених курсів	Ведення спеціалістом з обліку двох баз даних фінансової звітності паралельно: вітчизняної та міжнародної	Автоматизований процес перенесення даних в окремий реєстр обліку з автоматичним коригуванням та формуванням звітності відповідно до МСФЗ

Рисунок 3 – Способи складання фінансової звітності за МСФЗ [4]

Так, конверсія забезпечує процес формування фінансової звітності за МСФЗ на основі відповідних бухгалтерських запи-

сів, зроблених упродовж усього звітного періоду. У зв'язку із цим, паралельний облік є абсолютно точним, але більш витратним та трудомістким. Він вимагає паралельного формування облікової політики підприємства та складання плану рахунків у форматі, відповідному МСФЗ, перенесення залишків з національного Плану рахунків на рахунки Плану за МСФЗ з одночасним коригуванням та подальшим щоденним паралельним веденням обліку. При цьому кожна господарська операція реєструється паралельно у двох облікових системах: в системі обліку за національними стандартами та одночасно в системі обліку за вимогами МСФЗ [2].

Проте на сьогоднішній день лише невелика кількість вітчизняних підприємств можуть дозволити собі ведення паралельного обліку удвох системах стандартів. Більшість із них віддають перевагу способу трансформації фінансової звітності.

Трансформація фінансової звітності – це разова процедура, яка не стосується системи обліку, а охоплює виключно статті фінансової звітності станом на звітну дату. Коли на основі даних звітності, складеної за П(С)БО, формуються дані, скориговані на величину відмінностей в обліку і звітності відповідно до МСФЗ. Ці відмінності стосуються складу фінансової звітності, концептуальних положень, понять суттєвості у фінансовій звітності, звітної дати та грошового вимірника, а також складу проміжної звітності. Відповідно, чим більше подібні правила обліку і звітності за П(С)БО до МСФЗ, тим менше коригувань необхідно здійснити при трансформації фінансової звітності.

Проте, на сьогодні відсутні офіційні державні регламенти щодо трансформації фінансової звітності за МСФЗ, що призводить до вільного трактування окремих положень, консультування з фахівцями та користування аудиторськими послугами задля трансформації фінансової звітності.

Крім того особливо актуальною залишається проблема складання першої фінансової звітності за Міжнародними стандартами, оскільки цей процес є досить витратним і вимагає залучення значних фінансових і трудових ресурсів. Важливим для розуміння цього процесу є визначення таких понять, як перший звітний період і дата переходу на МСФЗ. Адже згідно з вимо-

гами МСФЗ 1 «Перше застосування міжнародних стандартів фінансової звітності»[3] перший звітний період являє собою останній звітний період, що охоплюється першою звітністю. Під датою переходу розуміють початок самого раннього періоду, у відношенні якого підприємство представляє порівняльну інформацію в першій фінансовій звітності. Отже, для того, щоб провести трансформацію фінансової звітності на кінець періоду необхідно провести всі коригування залишків на початок періоду і відобразити їх в кореспонденції з рахунками доходів і витрат. Тому підприємства, які збираються скласти фінансову звітність за МСФЗ, повинні заздалегідь визначити необхідні для цього ресурси, передбачити майбутні зміни у формуванні облікової політики, виконати всі вимоги МСФЗ в частині підготовки вступного балансу, забезпечити порівнянність даних звітності.

На нашу думку, для того, щоб вирішити зазначені проблеми необхідно здійснити ряд заходів на державному рівні, забезпечивши:

- максимальне зближення вимог П(С)БО та МСФЗ;
- законодавче закріплення можливості ведення бухгалтерського обліку паралельно за П(С)БО та МСФЗ;
- розробку методичних рекомендацій щодо трансформації фінансової звітності за МСФЗ;
- підвищення кваліфікації бухгалтерів шляхом проведення навчання із поступовим запровадженням обов'язкової сертифікації;
- розвиток міжнародного співробітництва з міжнародними спеціалізованими професійними організаціями.

На рівні підприємства доцільно здійснити такі заходи: складання внутрішніх регламентів з трансформації фінансової звітності; розробку адекватної облікової політики; проведення консультацій та узгодження з незалежними аудиторами методик та підходів, які використовуватимуться при оцінці статей фінансової звітності; автоматизацію процесу трансформації фінансової звітності.

Висновки. Складання фінансової звітності за Міжнародними стандартами – це складний процес, що потребує відповідних професійних знань, вмінь та навичок, розуміння вимог націо-

нальних і міжнародних стандартів. Проте необхідність застосування МСФЗ – це надійна основа для оцінки та однозначного трактування фінансового стану та результатів діяльності вітчизняних підприємств, що забезпечить пошук нових інвесторів і задовольнить їх потребу у достовірній та зрозумілій інформації. З огляду на це дослідження зазначених проблем повинні стати пріоритетним напрямом діяльності відповідних державних органів, професійних громадських організацій, наукової спільноти і практикуючих бухгалтерів.

Список використаних інформаційних джерел

1. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 16 липня 1999 року № 996-XIV. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.
2. Каменська Т. Міжнародні стандарти фінансової звітності в Україні: сучасний стан, практика і проблеми впровадження / Т. Каменська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 12. – С. 39–43.
3. Міжнародні стандарти фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://msfz.minfin.gov.ua>. – Назва з екрана.
4. Орлова В. Трансформація фінансової звітності за міжнародними стандартами / В. Орлова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – С. 3–7.
5. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua. – Назва з екрана.

УДК 657.1.012

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ПІДПРИЄМСТВА

Н. В. Коковіхіна, магістр

В. А. Кулик, к. е. н., доцент – науковий керівник

Ключові слова: дебіторська заборгованість, елементи облікової політики, розпорядчий документ про облікову політику, фінансова звітність.

Постановка проблеми. Формування ринкової економіки, наявність різних форм власності, розширення міжнародних економічних зв'язків українських підприємців є основою для впровадження в організацію бухгалтерського обліку облікової політики, яку підприємство визначає самостійно. Облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності, тобто це вибір самим підприємством певних і конкретних методик, форми і техніки ведення бухгалтерського обліку, виходячи з діючих нормативних актів і особливостей діяльності підприємства. На вітчизняних підприємствах, які підходять виважено до формування облікової політики, однією із актуальних проблем є проблема формування облікової політики щодо дебіторської заборгованості.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Значний внесок в розробку теоретичних та методологічних аспектів формування облікової політики зробили такі вітчизняні науковці, як: Т. В. Барановська, Ю. А. Верига, В. А. Кулик, Ю. О. Ночовна, М. С. Пушкар, М. Т. Щирба. Проте слід зазначити, що окремі питання щодо формування облікової політики щодо дебіторської заборгованості залишаються неповністю висвітленими.

Формулювання мети. Метою статті є дослідження особливостей формування облікової політики щодо дебіторської заборгованості відповідно до вимог національних стандартів та внесення пропозицій щодо її удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до вимог Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», поточна дебіторська заборгованість – це сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу.

Формування облікової політики щодо поточної дебіторської заборгованості здійснюється на підставі Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» та Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства (табл. 1).

Таблиця 1 – Елементи облікової політики щодо поточної дебіторської заборгованості [2]

Елементи облікової політики	Альтернативні варіанти	Коментар
Методи визначення величини резерву сумнівних боргів	– застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості – застосування коефіцієнта сумнівності	Оцінюючи елементи облікової політики щодо поточної дебіторської заборгованості, виходячи із обраної стратегії підприємства однозначної відповіді дати не можна. Вибір елементів облікової політики щодо поточної дебіторської заборгованості відповідно до обраної стратегії можливий лише після додаткових розрахунків, аналізу поточної дебіторської заборгованості, виявлення її динаміки на майбутнє
Спосіб розрахунку коефіцієнта сумнівності (за необхідності)	– визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході; – класифікація дебіторської заборгованості за строками непогашення; – визначення середньої питомої ваги списаної протягом періоду дебіторської заборгованості у сумі дебіторської заборгованості на початок відповідного періоду за попередні 3–5 років	
Класифікація дебіторської заборгованості за строками погашення	Самостійно встановлюється підприємством	

Резерв сумнівних боргів розраховується лише для тієї частини дебіторської заборгованості, щодо якої виконуються одночасно такі умови:

- заборгованість є фінансовим активом, тобто виникла внаслідок звичайної господарської діяльності (до цієї категорії не входять набута заборгованість і заборгованість, призначена для продажу);

- заборгованість є поточною дебіторською заборгованістю. Для довгострокової заборгованості резерв не розраховується;

- заборгованість не віднесено до безнадійної.

Відповідно до п. 8 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» величина резерву сумнівних боргів визначається за одним із методів:

- застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості;
- застосування коефіцієнта сумнівності.

За методом застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості величина резерву визначається на підставі аналізу платоспроможності окремих дебіторів.

За методом застосування коефіцієнта сумнівності величина резерву розраховується множенням суми залишку дебіторської заборгованості на початок періоду на коефіцієнт сумнівності.

Коефіцієнт сумнівності може розраховуватися такими способами:

- визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході;
- класифікації дебіторської заборгованості за строками непогашення;
- визначення середньої питомої ваги списаної протягом періоду дебіторської заборгованості у сумі дебіторської заборгованості на початок відповідного періоду за попередні 3–5 років.

Метод абсолютної суми сумнівної заборгованості є найпростішим в розрахунках, оскільки не потребує застосування будь-яких коефіцієнтів та статистичних даних. Розмір резерву визначається в сумі заборгованості тих дебіторів, платоспроможність яких викликає сумніви [1].

Наприклад, підприємству стає відомо, що судом порушена справа про банкрутство дебітора. Заборгованість такого дебітора визнається сумнівним боргом, і на суму цієї заборгованості створюється резерв. Даний метод з легкістю можуть використовувати підприємства з невеликою кількістю дебіторів, тобто, коли за діяльністю боржників пильно стежать. Однак при цьому необхідно дуже пильно стежити не лише за інформацією про банкрутство підприємства, а й про його платоспроможність. Крім того, процедуру формування резерву саме цим методом не встановлено й існують не врегульовані питання щодо створення статті резерву на початок звітного року та подальшого її коригування.

Цей метод ґрунтується на формуванні резерву сумнівних боргів з використанням розрахункового показника – коефіцієнта сумнівності. Цей метод більш врегульований положеннями

(стандартами) бухгалтерського обліку, оскільки в його тексті присутні формули розрахунку коефіцієнта сумнівності. Для використання цього методу не має значення кількість дебіторів. Проте, він є більш працемістким, ніж метод абсолютної суми сумнівної заборгованості, адже потребує проведення певних розрахунків та інформаційний пакет даних за декілька періодів. Як зазначалося вище, коефіцієнт сумнівності можна розраховувати з допомогою різних способів.

Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» запропоновано виокремлення трьох груп дебіторської заборгованості за строками непогашення, проте це не є установленою нормою. Враховуючи, що у примітках до річної фінансової звітності використовується саме три групи дебіторської заборгованості, то найчастіше такий поділ й використовується.

Оскільки метод використовує дані попередніх періодів, то отриманий розрахунковий результат може дещо не відповідати ситуації в майбутньому. Тому необхідно буде постійно на протязі звітного періоду коригувати величину резерву. Спосіб не орієнтований на резервування дебіторської заборгованості певного виду.

У міжнародній практиці існують два методи списання безнадійних боргів:

- 1) прямого списання;
- 2) нарахування резерву [3].

Сутністю методу прямого списання передбачає попередню оцінку, і записи безнадійних боргів не здійснюються. Безнадійний борг відбивається на рахунках у той період, коли вірогідно відомо, що рахунок не буде оплачений.

Згідно з методом нарахування резерву оцінка очікуваної величини безнадійних боргів здійснюється на основі загальної дебіторської заборгованості з використанням двох підходів:

1) виходячи з даних звіту про фінансові результати – на основі загальної величини реалізації (як відсоток від загальної величини реалізації);

2) виходячи з даних балансу – на основі загальної кількості рахунків, що підлягають одержанню. Сума резерву розраховується як добуток відсотка безнадійних боргів у загальному обсязі дебіторської заборгованості по рахунках за минулі періоди і величини дебіторської заборгованості по рахунках поточного року. Відсоток безнадійних боргів може бути розрахований на основі всієї суми дебіторської заборгованості по рахунках або ідентифікованої дебіторської заборгованості по рахунках, згрупованих за термінами оплати.

Висновки. На нашу думку, удосконалення облікової політики щодо дебіторської заборгованості на вітчизняних підприємствах повинно здійснюватися із використанням вітчизняного досвіду, що сприятиме зближенню національної практики ведення бухгалтерського обліку із міжнародною.

Список використаних джерел

1. Задорожний З.-М. В. Актуальні проблеми бухгалтерського обліку в Україні / Задорожний З.-М. В. // Зб. наук. пр. кафедри економічного аналізу ТНЕУ «Економічний аналіз». – 2010. – № 6. – С. 163–169.
2. Кулик В. А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи : монографія / Кулик В. А. – Полтава : ПУЕТ, 2014. – 380 с.
3. Кулик В. А. Проблеми формування облікової політики підприємств електронного бізнесу в Україні / Кулик В. А., Чижевська Л. В. // Науковий Вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: «Економічні науки». – 2015. – № 3. – С. 171–178.

УДК 005.52:338.22:631.11

ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ АНАЛІЗУ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

О. С. Корна, магістр

Ю. О. Ночовна, к. е. н., доцент – науковий керівник

Ключові слова: аналіз, ділова активність, оборотність, операційний цикл, співвідношення прибутку, виручки від реалізації та вартості активів, фінансовий цикл.

Постановка проблеми. У широкому розумінні ділова активність означає весь спектр зусиль, спрямованих на просування підприємства на ринку продукції, праці, капіталу. У сучасних умовах господарювання вона постає вирішальним фактором комерційного успіху в бізнесі, у тому числі і в аграрному секторі. Адже низький рівень ділової активності підприємства спричиняє зменшення рівня ефективності використання наявних ресурсів та зростання часу на повернення інвестованого у виробництво капіталу. За таких обставин першочерговим завданням, що стоїть перед власниками та керівниками підприємства, є розробка комплексу заходів, що забезпечать зростання рівня ділової активності суб'єкта господарювання і дадуть змогу підвищити рівень його конкурентоспроможності.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Значний внесок в оцінку показників, що характеризують рівень ділової активності підприємства, зробили такі вітчизняні науковці, як: Ф. Ф. Бутинець, Ю. М. Тютюнник, Г. Г. Кірейцев, О. В. Подольська, С. Ф. Покропивний, А. П. Дорошенко, О. В. Яріш, Є. В. Мних, Л. О. Коваленко, Ю. С. Цал-Цалко. Проте слід зазначити, що вплив галузевих особливостей сільськогосподарських підприємств на оцінку ділової активності до сьогодні залишаються недостатньо дослідженими та потребують значної уваги широкого кола науковців.

Формулювання мети. Метою статті є дослідження особливостей аналізу ділової активності сільськогосподарських підприємств та розробка пропозицій щодо удосконалення його методики.

Виклад основного матеріалу дослідження. В науковій літературі виділяють два основних підходи до оцінки ділової активності підприємства, у тому числі і сільськогосподарського.

Згідно з першим підходом основним є оцінка показників оборотності та тривалості операційного й фінансового циклів підприємства, зменшення яких у динаміці вказує на скорочення терміну повернення фінансових ресурсів, вкладених у капітал.

Проілюструємо зазначені показники на прикладі сільськогосподарських підприємств Полтавської області за 2011–2015 рр. (табл. 1).

**Таблиця 1 – Показники оборотності та тривалості
операційного й фінансового циклів
сільськогосподарських підприємств
Полтавської області за 2011–2015 рр.**

Показники	Роки					Відхилення 2015 до 2011
	2011	2012	2013	2014	2015	
Тривалість одного обороту активів, днів	673	561	677	637	601	–72
Тривалість одного обороту оборотних активів, днів	329	292	383	398	397	+68
Коефіцієнт обертання коштів у розрахунках	3,044	2,916	2,092	1,712	1,559	–1,484
Тривалість одного обороту коштів у розрахунках, днів	118	123	172	210	231	+113
Коефіцієнт обертання запасів	1,422	1,511	1,366	1,609	1,844	+0,422
Тривалість одного обороту запасів, днів	253	238	264	224	195	–58
Коефіцієнт обертання власного капіталу	0,845	1,022	0,934	1,150	1,166	+0,321
Тривалість одного обороту власного капіталу, днів	426	352	385	313	309	–117
Тривалість операційного циклу, днів	364	351	408	414	410	+46
Тривалість фінансового циклу, днів	241	234	260	226	225	–17

Результати аналізу динаміки показників досліджуваних підприємств свідчать про наявність як позитивних, так і негативних тенденцій в оцінці оборотності активів і пасивів сільськогосподарських підприємств. До позитивних можна віднести скорочення тривалості одного обороту активів з 673 днів в 2011 р. до 601 дня в 2015 р. Водночас негативним слід відзначити уповільнення в 2015 р. порівняно з 2011 р. оборотності оборотних активів на 68 дні, в тому числі за рахунок коштів у розрахунках – на 113 днів, або майже в 2 рази, поточної дебіторської заборгованості – на 104 дні, що становить 93,7 %, кредиторської заборгованості – на 62 дні або на 50,4 %. Така тенденція є наслідком більш швидких темпів зростання вартості

відповідних видів активів та пасивів порівняно з темпами зростання виручки від реалізації продукції.

Графічно динаміку оборотності та тривалості операційного й фінансового циклів сільськогосподарських підприємств Полтавської області за 2011–2015 рр. зображено на рис. 1.

За наведеними даними видно, що у результаті прискорення оборотності поточної дебіторської заборгованості та уповільнення оборотності запасів відбулося зростання тривалості операційного циклу з 364 днів в 2011 р. до 410 днів в 2015 р., тобто на 46 днів, що становить 12,6 %, і є негативною тенденцією.

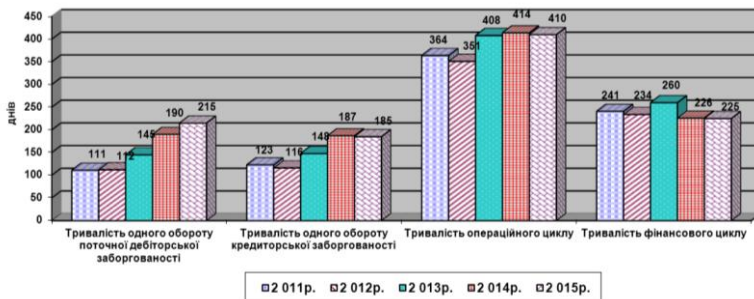


Рисунок 1 – Динаміка оборотності та тривалості операційного й фінансового циклів сільськогосподарських підприємств Полтавської області за 2011–2015 рр. (складено на основі [5])

Однак в умовах прискорення оборотності кредиторської заборгованості тривалість фінансового циклу зменшилася з 241 дня в 2011 р. до 225 днів в 2015 р., тобто на 17 днів, або на 7,1 %, що загалом позитивно характеризує динаміку ділової активності сукупності досліджуваних підприємств.

Проте у розрізі окремих підприємств по даній сукупності близько 45 % суб'єктів господарської діяльності мають незадовільну динаміку окремих показників оборотності та тривалості операційного й фінансового циклів. Отже, робити висновки про динаміку ділової активності сільськогосподарських підприємств на основі лише показників оборотності та тривалості операційного й фінансового циклів в більшості випадків є недоцільним.

Оскільки у сільському господарстві засоби, вкладені в посіви сільськогосподарських культур, залишаються в кругообігу протягом декількох місяців, а це призводить до подовження виробничого та операційного циклів. До того ж сільськогосподарське виробництво має специфічні особливості, які проявляються, в першу чергу, в необхідності врахування сезонного коливання цін на сільськогосподарську продукцію, що в окремих випадках змушує підприємства штучно збільшувати тривалість операційного циклу з метою досягнення максимального прибутку [3].

Іншим способом аналізу ділової активності підприємства є оцінка співвідношення прибутку, виручки від реалізації і вартості активів, яке називається «золотим правилом економіки». Цей спосіб базується на характеристиці ділової активності як категорії, що визначає рівень ефективності використання вкладених ресурсів в динаміці, і відображається формулою (1):

$$T_{\pi} > T_v > T_a > 100 \%, \quad (1)$$

де T_{π} – темп зростання прибутку;

T_v – темп зростання виручки від реалізації;

T_a – темп зростання вартості активів.

При цьому перше співвідношення вимагає випередження темпів зростання прибутку в порівнянні з темпами зростання виручки від реалізації, що є свідченням зниження собівартості продукції.

Друге співвідношення вимагає випередження темпів зростання виручки від реалізації над темпами зростання вартості активів, що свідчить про ефективність використання останніх.

Третє співвідношення вимагає, щоб темп росту вартості активів перевищував 100,0 %, що є свідченням зростання вартості майна підприємства, розширення його діяльності та розвитку [1].

Показники співвідношення прибутку, виручки від реалізації і вартості активів сільськогосподарських підприємств Полтавської області за 2011–2015 рр. наведені в табл. 2.

Таблиця 2 – Співвідношення прибутку, виручки від реалізації і вартості активів сільськогосподарських підприємств Полтавської області за 2011–2015 рр. [складено на основі 4]

Показники	2012 до 2011	2013 до 2012	2014 до 2013	2015 до 2014
Темп зміни прибутку, %	131,0	226,4	147,6	105,7
Темп зміни виручки від реалізації, %	127,6	119,4	131,8	124,6
Темп зміни вартості активів, %	126,3	111,4	128,4	125,8

Розрахунок темпів зміни основних показників по дослідженій галузі засвідчив, що всі вони мають позитивну динаміку, але в темпах приросту його складових помітні суттєві диспропорції.

Результати перевірки відповідності показників співвідношення прибутку, виручки від реалізації і вартості активів сільськогосподарських підприємств Полтавської області за 2011–2015 рр. узагальнені в таблиці.

З 2012 р. по 2014 р. спостерігається зниження собівартості продукції та підвищення ефективності використання активів сільськогосподарських підприємств, що свідчить про підвищення їх ділової активності.

Складним для сільськогосподарських підприємств Полтавського регіону виявився 2015 р., коли два із трьох співвідношень перестали відповідати нормативним значенням і засвідчили зниження їх ділової активності.

Проте і цей підхід не дає змоги однозначно оцінити рівень ділової активності сільськогосподарських підприємств. Оскільки підприємство систематично несе поточні витрати, а доходи отримує наприкінці фінансового року, за рахунок цього виникає суттєвий проміжок у часі між витратами і доходами. Як правило, собівартість зростає швидше, ніж ціни на сільськогосподарську продукцію [2].

Таблиця 3 – Відповідність показників співвідношення прибутку, виручки від реалізації і вартості активів сільськогосподарських підприємств Полтавської області за 2011–2015 рр.

Показники	2012	2013	2014	2015
Співвідношення темпів зміни прибутку і виручки від реалізації	131 > 127,6	226,4 > 119,4	147,6 > 131,8	105,7 > 124,6
Співвідношення темпів зміни виручки від реалізації і вартості активів	127,6 > 126,3	119,4 > 111,4	131,8 > 128,4	124,6 > 125,8
Співвідношення темпів зміни вартості активів	126,3 > 100,0	111,4 > 100,0	128,4 > 100,0	125,8 > 100,0

Висновки. На нашу думку, ділова активність підприємства є більш складним та багатограним поняттям, що втілює у собі різні аспекти його господарської діяльності. У зв'язку з цим, систему показників ділової активності сільськогосподарських підприємств доцільно доповнити іншими якісними та кількісними параметрами ефективності господарської діяльності, що дасть змогу більш об'єктивно оцінити ступінь та загальні тенденції зміни ділової активності.

Список використаних джерел

1. Верига Ю. А. Облікова політика підприємства : навч. посіб. / Ю. А. Верига, В. А. Кулик, Ю. О. Ночовна, С. Ю. Іванюк. – Київ : Центр учб. л-ри, 2015. – 310 с.
2. Гарасюк О. А. Проблеми щодо сутності поняття «ділова активність підприємства» / О. А. Гарасюк, М. Ю. Ігнатенко // Вісник КТУ. – 2010. – № 22. – С. 63.
3. Дорошенко А. П. Напрями оцінки ділової активності сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / А. П. Дорошенко. – Режим доступу: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/5.3/112.pdf>. – Назва з екрана. – Дата звернення: 18.04.17.

4. Основні економічні показники виробництва продукції в сільсько-господарських підприємствах за 2015 рік : статистичний бюлетень / відп. за випуск О. М. Прокопенко. – Київ, 2016. – 88 с.
5. Державної служби статистики України [Електронний ресурс] : офіц. веб-сайт. – Режим доступу: [http: www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua). – Назва з екрана. – Дата звернення : 18.04.17.

УДК 339.37:65.018(477.53)

КЛАСИФІКАЦІЯ ТОВАРІВ ДЛЯ ЦІЛЕЙ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ

С. М. Критина, *магістр*

Є. А. Карпенко, *к. е. н., доцент – науковий керівник*

У статті досліджено підходи до класифікації товарів та розроблено класифікацію товарів для цілей обліку та аудиту.

Ключові слова: облік, аудит, класифікація, товар.

Вступ. Посилення конкуренції серед суб'єктів господарювання в умовах прояву інфляційних процесів, потреба у розширенні ринків збуту товарів та необхідність пошуку напрямів забезпечення сталого розвитку діяльності зумовлюють потребу удосконалення якості інформаційного забезпечення системи управління товарами. Одним із основних напрямів формування якісного та релевантного інформаційного забезпечення у процесі розробки варіантів та прийняття ефективних управлінських рішень є удосконалення організаційно-методичних засад обліку та аудиту операцій з товарами. Це не може бути реалізовано без чіткої класифікації таких активів.

Постановка проблеми. Вагомий внесок у розвиток теорії і методології обліку та аудиту товарів здійснили такі науковці, як: Верига Ю. А., Голов С. Ф., Карпенко О. В., Карпенко Є. А., Кулик В. А., Нападовська Л. В., Поддубна Н. М., Сопко В. В., Хоменко Н. В. Віддаючи належне науковим напрацюванням доцільно відзначити, що в умовах сьогодення це питання потребує подальших наукових дослідженнях. Зокрема, актуальним є вирішення проблемних питань класифікації товарів для потреб обліку та аудиту.

Виклад основного матеріалу. Класифікація товарів, об'єднуючи їх за спільними ознаками, надає можливість вивчати окремі види й різновиди, яким властиві ці ознаки. Вона створює передумови для автоматизованого обліку, планування, прогнозування асортименту, побудови преїскурантів, вивчення попиту й упорядкування заявок-замовлень

Методологічні засади класифікації товарів на законодавчому рівні визначені в П(С)БО 9 «Запаси», яким визначенні основні ознаки змісту товарів як облікової категорії [1].

Крім того, порядок класифікації товарів встановлений також Законом України «Про митний тариф України», який визначає порядок ведення Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності і де товари систематизовано за розділами, групами, товарними позиціями та підпозиціями, найменування.

Також на законодавчому рівні класифікація товарів наведена і в Інструкції про облік роздрібного товарообороту і товарних запасів, де виділено:

- а) товарні запаси поточного зберігання, які забезпечують повсякденні потреби торгівлі;
- б) товарні запаси сезонного зберігання, включаючи ті товарні запаси, які забезпечують торгівлю ними по сезонах року;
- в) товарні запаси дострокового завою, які створені у важкодоступних районах для забезпечення торгівлі протягом всього періоду між термінами завезення [2].

Але неоднозначність та недостатність законодавчого регулювання в частині встановлення основних класифікаційних ознак товарів та обґрунтування їх видів зумовили необхідність систематизації загальноприйнятих класифікацій та розробки власного підходу до класифікації товарів. На основі дослідження нами було встановлено, що науковцями виділяються різні підходи до класифікації товарів.

Так, в науковій літературі товари класифікуються: за терміном використання та їх природою; з урахуванням маркетингового підходу; залежно від місця знаходження; за призначенням; залежно від моменту та характеру оцінювання; за асортиментом;

за вимірниками; за чутливістю до зміни обсягу товарообігу; за ступенем лімітування та ін. Причому різні науковці в одній і тій самій класифікаційній ознаці наводять різні види товарів [3].

На нашу думку найбільш повною є класифікація товарів, запропонована Н. В. Хоменко, О. В. Карпенко, Ю. А. Верига [4]. Вона окреслює основні ознаки поділу товарних запасів. У свою чергу, представлені ними види товарів, надають можливість організувати ефективний процес управління ними. Така класифікація товарів може бути використана при розробці аналітичного обліку товарів та слугувати основною для внутрішнього та зовнішнього аудиту стану та ефективності використання товарів на підприємствах.

Разом з тим зміна умов інтеграції до світового торговельно-економічного простору призводить до збільшення товарного різноманіття національного ринку та ускладнення товарного асортименту. У зв'язку з цим класифікація товарів для потреб бухгалтерського обліку та аудиту повинна бути максимально застосовною. Дослідивши напрацювання та здобутки вчених щодо розробки класифікацій товарів для потреб бухгалтерського обліку та аудиту вважаємо за доцільне запропонувати наступні ознаки та види класифікації товарів, які б надали змогу здійснювати об'єктивний, своєчасний аналітичний облік, аудит та оперативний контроль за їх рухом (табл. 1).

Таблиця 1 – Класифікація товарів для потреб бухгалтерського обліку та аудиту

Класифікаційна ознака	Види товарів
Залежно від можливості набуття права власності на товари	Товари, які не є власністю підприємства
	Товари, які перебувають у власності підприємства
Залежно від місця знаходження	Товари, що знаходяться у постачальників
	Товари, що перебувають у дорозі
	Товари, що знаходяться на складі підприємства торгівлі

Класифікаційна ознака	Види товарів
За призначенням товарів	Товари поточного зберігання
	Товари сезонного зберігання
	Товари попереднього (дострокового) завозу
	Товари цільового призначення
Залежно від підходу до оцінювання	Товари за первісною вартістю.
	Товари за продажною вартістю
Залежно від асортиментної структури (виду товарів)	Продовольчі товари
	Непродовольчі товари
Залежно від ступеня участі підприємства у процесі створення доданої вартості товарів	Товари, готові до реалізації або потребують застосування технологічних операцій з підготовки до продажу
	Товари, які виготовляються підприємством (є продукцією власного виробництва)
	Товари, які виготовляються на замовлення під власною торговельною маркою підприємства
	Товари, які виготовляються з давальницької сировини на замовлення підприємства торгівлі
За приналежністю до господарської системи	Товари, які не входять до складу активів
	Товари, які набувають ознак активів підприємства торгівлі і відображаються в його балансі (запаси)
Залежно від форм договірних відносин, на основі яких здійснюється формування товарів	Товари, які надходять на основі договору купівлі-продажу
	Товари, які надходять на основі договору поставки
	Товари, які надходять на основі договору комісії
	Товари, які надходять на основі договору контрактного виробництва
	Товари, які надходять на основі договору закупівлі сільськогосподарської продукції

Класифікаційна ознака	Види товарів
Залежно від термінів розрахунку з постачальниками	Товари, придбані на умовах розрахунку по факту поставки
	Товари, придбані на умовах авансового розрахунку
	Товари, придбані на умовах відстрочення розрахунку (комерційний кредит)
За ступенем корисності	Товари, використання яких приносить економічний ефект
	Товари, використання яких не приносить економічний ефект
Залежно від попиту на споживчі товари	Товари, що відповідають параметрам попиту
	Товари, що не відповідають параметрам попиту (неходові товари, залежалі товари, товари, завершені понад норму)
За способом реалізації	Транзитні товари
	Біржові товари
	Аукціонні товари

На нашу думку кожна класифікаційна ознака товарів дає змогу приймати більш обґрунтовані управлінські рішення відносно даної групи активів.

Висновки. Запропонована класифікація товарів є основою для удосконалення системи аналітичного обліку та пошуку оптимальних методів управління товарооборотом підприємства. З метою реалізації інформаційної та контрольної функції бухгалтерського обліку і аудиту запропоновано класифікацію товарів підприємств, яка дозволить задовольнити управлінські потреби.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси: наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>. – Назва з екрана.

2. Про затвердження інструкції про облік роздрібного товарообороту і товарних запасів [Електронний ресурс] : Наказ Міністерств статистики України № 389 від 28.12.1996 р. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0013-97>. – Назва з екрана.
3. Карпенко Є. А. Підходи до класифікації товарних запасів торговельних підприємств / Є. А. Карпенко, Н. М. Поддубна // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих учених та студентів «Економіка і підприємництво: теоретико-методологічні аспекти обліку, аналізу та контролю» (м. Полтава, 5 лютого 2013 р.). – Полтава : ФОП Крюков, 2013. – С. 13–15.
4. Хоменко Н. В. Товарні запаси: проблеми обліку, контролю та звітності : монографія / Н. В. Хоменко, О. В. Карпенко, Ю. А. Верига. – Полтава : ПУСКУ, 2008. – 153 с.

УДК 657.37:[338.22-022.51]

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ЗВІТНОСТІ СУБ'ЄКТАМИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

К. С. Марченко, *магістр*

Н. В. Прохар, *к. е. н., доцент – науковий керівник*

Ключові слова: звітність, мале підприємництво, фінансові результати, управління.

Постановка проблеми. Мале підприємництво є невід'ємною частиною ринкового господарства, яке відіграє важливу роль у розвитку торгівлі, сфери послуг, виробництва, сприяє вирішенню проблеми зайнятості через створення нових робочих місць. Крім того, мале підприємництво забезпечує сталий розвиток науково-технічного прогресу. Головною метою діяльності малого підприємства є досягнення максимального фінансового результату від діяльності в процесі свого функціонування, але без ефективного управління цього досягти неможливо. Фінансові результати діяльності підприємства відображаються у фінансовій звітності, основним призначенням якої є задоволення інформаційних запитів користувачів для прийняття управлінських рішень. Отже, фінансова звітність малого підприємства включає та надає повну, правдиву та неупереджену інформацію про

фінансовий стан та результати діяльності підприємства, а тому має бути корисною для управління. Виділення низки проблем складання фінансової звітності є актуальним, розв'язання яких підвищить якісний рівень управління малим підприємством.

Аналіз досліджень і публікацій. Методичні аспекти складання фінансової звітності суб'єктами малого підприємництва та дискусійні моменти порядку її заповнення постійно знаходяться у полі зору українських науковців. Вагомий вклад у їх розв'язання внесли Ф. Ф. Бутинець, Ю. А. Верига, А. М. Герасимович, Й. Я. Даньків, С. Я. Зубілевич, В. М. Костюченко, В. А. Кулик, Г. В. Нашкерская, Н. В. Прохар, В. В. Сопко, П. Я. Хомин, Н. І. Ценклер, І. М. Чалий, В. О. Шевчук та інші.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у розкритті форматів фінансової звітності малого підприємства та особливостей її складання, окреслення основних проблем формування показників звітності та шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до п. 3 ст. 11 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», суб'єкти малого підприємництва і представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності повинні складати скорочену за показниками фінансову звітність у складі Балансу і Звіту про фінансові результати [3].

П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» передбачає складання Фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва у складі Балансу (форма № 1-м) і Звіту про фінансові результати (форма № 2-м) та порядок заповнення його статей, а також Спрощеного фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва у складі Балансу (форма № 1-мс) і Звіту про фінансові результати (форма № 2-мс) та порядок заповнення його статей. Показники цих звітів наводять у тисячах гривень з одним десятковим знаком [3].

Проведене дослідження свідчить, що у балансі малого підприємства не в достатній мірі дотримано правило, відповідно до якого активи підприємства мають фінансуватися пасивами такої ж терміновості. Це спричинено не зовсім чітким розподілом поточних і довгострокових активів і зобов'язань в балан-

сах українських підприємств. Також розробники національних П(С)БО визнають, що забезпечення майбутніх витрат і платежів і доходи майбутніх періодів є зобов'язаннями з невизначеним терміном погашення [4], що ускладнює процес аналізу показників балансу.

Як свідчить практика складання балансу, необхідною умовою адекватного відображення стану активів і пасивів малого підприємства є формування в системі балансу показників, пов'язаних з інтелектуальними ресурсами, які, на жаль, на сьогодні взагалі не представлені не тільки у вітчизняних П(С)БО, але і в зарубіжних обліково-аналітичних системах. Введення таких статей у баланс розширюватиме аналітичні можливості оцінювання фінансового стану і потенціалу малого підприємства, агрегування статей балансу та зменшення кількості показників у ньому, а з іншого боку, введення в баланс нових видів активів, зобов'язань та власного капіталу.

Підтримуємо думку Н. В. Прохар, що вилучення окремих статей балансу («векселі одержані», «векселі видані» тощо) є цілком обґрунтованим через недостатню розвиненість фондового ринку та незначну частку підприємств, що складають консолідовану звітність.

Назва статті активу балансу «гроші та їх еквіваленти» є некоректною, оскільки слово «гроші» є розмовним, а законодавча база України розкриває тільки сутність терміну «грошові кошти».

Спрощенню читання та розуміння фінансової звітності сприятиме наведення у Балансі інформації про інвестиційну нерухомість та довгострокові біологічні активи лише за справедливою (залишковою) вартістю, оскільки ці статті не є типовими для більшості підприємств. Однак, не коректним є укрупнення статті «Запаси» та включення до її складу виробничих запасів, МШП, незавершеного виробництва, готової продукції та товарів, оскільки склад запасів визначається особливостями діяльності виробничого, торговельного підприємства або підприємства, що надає послуги. Тому розрахунок коефіцієнтів оборотності та забезпеченості конкретних видів запасів з метою

проведення економічного аналізу буде можливим тільки при використанні додаткових аналітичних даних [5].

Таким чином, проблеми складання фінансової звітності малими підприємствами та неузгодженість їх окремих показників можуть бути усунуті при застосуванні МСФЗ.

Як відомо, в Україні застосовуються МСФЗ та Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку. На сьогоднішній день МСФЗ є ефективним інструментом європейської інтеграції та частиною сталого економічного розвитку для України. Більша прозорість і відкритість фінансової звітності показує реальний фінансовий стан суб'єктів господарювання та дає чітке уявлення про його інвестиційну привабливість. Використання МСФЗ має суттєві переваги перед П(С)БО для низки підприємств та користувачів фінансової звітності [1].

Загалом, основна відмінність МСФЗ від П(С)БО полягає у регламентованості тільки основних, ключових показників звітності. Форми фінансової звітності майже ідентичні вітчизняним, але МСФЗ передбачають велику кількість приміток, в яких відображена суть операцій. Наприклад, П(С)БО не передбачено звіт, який надає інформацію в розрізі сегментів бізнесу, відсутні вимоги про суми невикористаних кредитних коштів, про виділення сум, що відносяться до часток участі в спільній діяльності, МСФЗ включають більш поглиблені вимоги щодо розкриття інформації про облікову політику. Також МСФЗ передбачають відображення об'єктивної інформації про поточний фінансовий стан підприємств. Ось чому вони включають дані про реальну, справедливую (ринкову) вартість активів і зобов'язань. Формування політики оцінки активів і пасивів за МСФЗ є найбільш трудомістким завданням при переході на міжнародні стандарти [1].

Неможливо не погодитись з тим, що в Україні в умовах євроінтеграції з метою ефективного застосування малими підприємствами міжнародних стандартів фінансової звітності як інструменту ринкової економіки мають бути вирішені такі проблемні питання:

- з метою ефективного впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності потрібно узгодити норми міжнародних стандартів з існуючими в Україні П(С)БО;

- створити нормативну базу МСФЗ України, для того, щоб уникнути подвійної системи фінансової звітності;

- розробити Інструкцію з переходу малих підприємств України на міжнародні стандарти фінансової звітності;

- загальноприйняті принципи бухгалтерського обліку України привести у відповідність до міжнародних стандартів фінансової звітності з встановленням регламенту щодо застосування МСФЗ.

Для успішного впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності необхідно:

- внести зміни до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»;

- призначити відповідальних за адаптацію і впровадження міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності;

- розробити та адаптувати нормативно-правову базу бухгалтерського обліку і фінансової звітності в Україні до законодавства ЄС та МСФЗ;

- наблизити національні Положення (стандарти) бухгалтерського обліку до МСФЗ;

- визначити перелік суб'єктів, які зобов'язані надавати звітність за МСФЗ;

- спланувати заходи з перепідготовки та навчання спеціалістів з МСФЗ у системі вищої освіти;

- створити фактичний механізм контролю за дотриманням принципів та вимог МСФЗ.

Висновки. Отже, затверджені формати фінансових звітів для малих підприємств України є більш спрощеними, що відповідає МСФЗ, однак заповнення окремих статей звітності потребує роз'яснення та уточнення. Незаперечними є переваги складання фінансової звітності за міжнародними стандартами для більшос-

ті користувачів. Загалом, запровадження та адаптація фінансової звітності до МСФЗ дає змогу:

- уникнути необхідності складання податкової та спеціалізованої звітності, таким чином зменшити ризики для інвесторів та кредиторів;
- сформувати показники звітності для зарубіжних партнерів та зовнішніх інвесторів;
- збільшити довіру до фінансової звітності, зокрема, до її показників;
- забезпечити прозорість та зрозумілість облікової інформації;
- об'єктивно приймати та ухвалювати обґрунтовані управлінські рішення;
- перевіряти та підтверджувати звітність провідними аудиторами світу;
- отримати малим підприємствам міжнародну репутацію серйозного партнера міжнародного рівня;
- зменшити витрати на розроблення вітчизняних стандартів фінансової звітності.

Список використаних джерел

1. Впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності: краща світова практика, українські реалії та досвід країн СНД [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nabu.com.ua/Analytics/MSFO.pdf>. – Назва з екрана.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. – Назва з екрана.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України від 25.02.2000 р. № 36. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/>. – Назва з екрана.
4. Тесленко Т. І. Альтернативність використання планів рахунків бухгалтерського обліку малими підприємствами / Т. І. Тесленко // Сталий розвиток економіки. – 2009. – № 7. – С. 122–125.

5. Прохар Н. В. Особливості та дискусійні аспекти фінансової звітності відповідно до Національного Положення (стандарту) бухгалтерського обліку / Н. В. Прохар // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – Вип. 23. – Кіровоград: КіРНТУ, 2013. – С. 341–345. – Режим доступу: <http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/1814>. – Назва з екрана.

УДК 657:005.932

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ТА НАПРЯМИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ

К. В. Недавня, *магістр*

Ю. О. Ночовна, *к. е. н., доцент – науковий керівник*

Ключові слова: виробничі запаси, облік, оцінка, транспортно-заготівельні витрати, управління.

Постановка проблеми. Проблемам обліку виробничих запасів приділяється значна увага, оскільки для здійснення діяльності підприємствами всіх форм власності використовуються виробничі запаси, які є важливою і значною частиною активів підприємства. Вони займають вагоме місце у складі майна та структурі витрат будь-якого підприємства.

Особливої актуальності проблеми обліку виробничих запасів набувають в умовах затяжної економічної кризи у зв'язку з потребою користувачів отримувати точну та достовірну інформацію про виробничі запаси. Адже лише належним чином організований облік виробничих запасів здатний забезпечити належний рівень оперативності та якості інформаційного забезпечення управління, достатній рівень контролю та оперативного регулювання процесів утворення та використання виробничих запасів.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблеми обліку виробничих запасів досліджували такі вітчизняні вчені, як: М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, Ю. А. Верига, С. Ф. Голов, В. М. Жук, О. В. Карпенко, Г. Г. Кірейцев, В. Г. Лінник, Л. В. Нападовська, І. Б. Садовська, В. В. Сопко, Л. К. Сук, Н. М. Ткаченко, Н. В. Хоменко, М. Г. Чумаченко, В. О. Шевчук

та інші. Проте окремі прикладні аспекти обліку виробничих запасів до сьогодні залишаються актуальними та потребують загального вирішення, особливо в умовах діяльності конкретного підприємства. Це стосується вибору ефективного методу оцінки вибуття виробничих запасів, формування первісної вартості придбаних виробничих запасів, обліку і розподілу транспортно-заготівельних витрат, електронного обліку ПДВ, застосування GPS-технологій для організації складського обліку виробничих запасів.

Метою дослідження є виявлення та критична оцінка сучасних проблем обліку виробничих запасів підприємства та пошук дієвих напрямів його удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Поняття «виробничі запаси» завжди було предметом дослідження багатьох науковців і практиків.

Так, Покропивний С. Ф. [4] вважає, що виробничі запаси – це предмети праці, які підготовлені для запуску у виробничий процес. Бутинець Ф. Ф. [4] під виробничими запасами розуміє усе те, що завезено на склади підприємства та ще не вступило в першу стадію обробки, тобто частину сукупних запасів, призначених для виробничого споживання. Лень В. С. та Гливенко В. В. [4] характеризують виробничі запаси як підготовлені для запуску у виробничий процес предмети праці, які складаються з сировини, основних і допоміжних матеріалів, палива, покупних напівфабрикатів і комплектуючих виробів, тари і тарних матеріалів, запасних частин тощо.

Проаналізувавши погляди науковців на економічну сутність виробничих запасів можна стверджувати, що так чи інакше виробничі запаси – це матеріальні ресурси, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі діяльності протягом виробничого циклу, після завершення якого вони переносять свою вартість на собівартість виготовленої продукції [4].

Для правильної організації обліку виробничих запасів вагоме значення має порядок їх оцінки, адже виробничі запаси в бухгалтерському обліку оцінюють по-різному на кожному етапі їх руху.

Так, придбані виробничі запаси відображаються в обліку за первісною вартістю. Відповідно до П(С)БО 9 «Запаси» первісною вартістю запасів є їх собівартість, що складається з таких фактичних витрат:

- сум, що сплачуються згідно з договором постачальнику (продавцю) за вирахуванням непрямих податків;
- сум ввізного мита;
- сум непрямих податків у зв'язку з придбанням, які не відшкодовуються підприємству/установі;
- транспортно-заготівельних витрат (затрат на заготівлю виробничих запасів, оплату тарифів (фрахту) за вантажно-розвантажувальні роботи і транспортування запасів усіма видами транспорту до місця їх використання, включаючи витрати зі страхування ризиків транспортування виробничих запасів);
- інших витрат, які безпосередньо пов'язані з придбанням виробничих запасів і доведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання у запланованих цілях [5].

Виготовлені власними силами виробничі запаси підприємства оцінюються за собівартістю їх виробництва.

Виробничі запаси, внесені до статутного капіталу підприємства та отримані підприємством безоплатно, оцінюються за справедливою вартістю з наступним коригуванням до первісної вартості.

Виробничі запаси, що надійшли в результаті обміну на подібні виробничі запаси, оцінюються за балансовою вартістю переданих виробничих запасів. Виробничі запаси, які придбані в обмін на неподібні виробничі запаси, оцінюються за справедливою вартістю переданих виробничих запасів, збільшених (зменшених) на суму грошей чи їх еквівалентів, що була передана (оплачена) в процесі обміну.

Проте існують певні проблеми, пов'язані з формуванням первісної вартості придбаних виробничих запасів, одна з яких – це включення у їх собівартість транспортних витрат, статус яких до кінця не зрозумілий, через що є непевність при відображенні їх у бухгалтерському обліку. Проблема полягає в тому, чи відно-

сити відповідні витрати до складу собівартості виробничих запасів, чи до складу витрат поточного періоду.

Проблемними витратами є й витрати на проведення вантажно-розвантажувальних робіт, виконаних власними силами підприємства; транспортування виробничих запасів до місця їх використання власним транспортом підприємства; утримання відділу постачання підприємства тощо [3].

Як зазначено у П(С)БО 9 «Запаси», до транспортно-заготівельних витрат, зокрема, належить «...оплата тарифів (фрахту) за вантажно-розвантажувальні роботи і транспортування запасів... до місця їх використання...» [5]. З цього слідує, що відповідні витрати включаються до складу транспортно-заготівельних витрат, тільки якщо за транспортування виробничих запасів та вантажно-розвантажувальні роботи проводиться оплата тарифів (фрахту), тобто зазначені роботи виконуються не власними силами підприємства, а сторонніми організаціями. Проте ми вважаємо, що для уникнення непорозумінь до складу транспортно-заготівельних витрат слід включати витрати на транспортування та вантажно-розвантажувальні роботи, виконані не тільки сторонніми підприємствами, а й власними силами суб'єкта господарювання.

Ще однією проблемою, пов'язаною з обліком транспортно-заготівельних витрат, є включення цих витрат до первісної вартості кожної одиниці придбаних виробничих запасів або облік їх на окремому рахунку, наприклад, 29, який мав би назву «Транспортно-заготівельні витрати» [3].

Не менш важливим проблемним питанням організації бухгалтерського обліку, що викликає значний практичний інтерес, є порядок визначення собівартості використаних виробничих запасів. Навколо цього питання серед науковців завжди велося багато дискусій, у результаті чого були сформовані різні методи оцінки вибуття запасів, що використовуються при їхньому списанні, які відтворено у нормативних документах. Однак завдання полягає у визначенні керівництвом підприємства найбільш ефективного методу оцінки вибуття виробничих запасів в конкретній ситуації і залежно від вимог конкретних користувачів бухгалтерського обліку [2].

Відповідно до П(С)БО 9 «Запаси» при відпуску виробничих запасів у виробництво, списанні, продажу та іншому вибутті їх оцінка здійснюється за одним із таких методів: ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів; середньозваженої собівартості; собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО); нормативних затрат [5].

Виробничі запаси, що відпускаються для виконання спеціальних замовлень та проектів, а також ті, які мають унікальну характеристику та не є взаємозамінними, оцінюються за ідентифікованою собівартістю. Даний метод доцільно застосовувати за наявності незначної номенклатури виробничих запасів на підприємстві. Також особливістю методу ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів є те, що визначення собівартості виробничих запасів, які витрачаються відбувається за фактичними даними, в той час як при застосування інших методів з урахуванням певних припущень. Застосовуючи даний метод у практичній діяльності суб'єкт господарювання має можливість регулювати свій прибуток шляхом відпуску найдорожчих або найдешевших одиниць виробничих запасів.

На нашу думку, недоліком даного методу є те, що на перший погляд здається перевагою – можливість регулювати свій прибуток шляхом відпуску найдорожчих або найдешевших одиниць виробничих запасів. Дана особливість дає можливість маніпулювати розміром прибутку, роблячи суб'єктивний вибір, які виробничі запаси використовувати в певний період часу.

Оцінка за середньозваженою собівартістю характерна для вибуття виробничих запасів, що обліковуються на підприємстві за окремими партіями, кожна з яких може відрізнитися ціною придбання чи собівартістю виготовлення. Цей метод передбачає, що списання проводиться за кожною одиницею однорідних виробничих запасів діленням сумарної вартості залишку таких виробничих запасів на початок звітного періоду і вартості отриманих у звітному періоді виробничих запасів на сумарну кількість виробничих запасів на початок звітного періоду і отриманих у звітному періоді виробничих запасів.

З вищезазначеного очевидно, що при застосуванні методу середньозваженої собівартості отримується більш об'єктивна оцінка наявності та руху виробничих запасів, проте не забезпечується достатній контроль за правильністю їх списання на витрати діяльності. При цьому варто мати на увазі, що використання даного методу за умов щоденного надходження та використання виробничих запасів у великих обсягах може бути неефективним та досить трудомістким.

Оцінка виробничих запасів за методом ФІФО базується на припущенні, що виробничі запаси використовуються у тій послідовності, в якій вони надходили на підприємство і відображені в бухгалтерському обліку, тобто виробничі запаси, які першими відпускаються у виробництво (продаж та інше вибуття), оцінюються за собівартістю перших за часом надходження виробничих запасів. При цьому вартість залишку виробничих запасів на кінець звітного періоду визначається за собівартістю останніх за часом надходження виробничих запасів. Звідси випливає, що внаслідок застосування методу ФІФО, вартість виробничих запасів на кінець звітного періоду є наближеною до їх поточної ринкової вартості, а собівартість використаних виробничих запасів при цьому занижується, що в кінцевому підсумку призводить до зростання фінансового результату.

Варто зауважити, що метод ФІФО за умови нестабільної економічної ситуації через інфляційні процеси дає змогу зберегти рівень рентабельності продажу та рентабельності виробництва, лише якщо ціна реалізації продукції (робіт, послуг) зростає пропорційно до зростання ціни при придбанні виробничих запасів.

Оцінка запасів за нормативними затратами полягає у застосуванні норм витрат на одиницю продукції (робіт, послуг), які встановлені підприємством з урахуванням нормальних рівнів використання виробничих запасів, праці, виробничих потужностей і діючих цін. Для забезпечення максимального наближення нормативних затрат до фактичних норми затрат і ціни повинні регулярно у нормативній базі перевірятися і переглядатися. Оцінка виробничих запасів за нормативними затратами коригу-

ється до фактичної їх собівартості [5]. Тобто оцінка виробничих запасів за методом нормативних витрат здійснюється лише за умови використання нормативного обліку витрат і калькулювання собівартості, а тому необхідно зазначити, що на промислових підприємствах застосування даного методу є складним процесом, не завжди доцільним та економічно виправданим.

Висновки. Діяльність підприємства значною мірою залежить від належної організації обліку виробничих запасів, особливе значення в якій належить вибору методу оцінки виробничих запасів, що залежить від того, яку мету переслідує підприємство. Отже, вибір методу оцінки виробничих запасів має бути виваженим, з урахуванням діючої системи обліку та специфіки діяльності конкретного підприємства. З урахуванням цього вирішення комплексу суперечливих та дискусійних питань оцінки виробничих запасів є актуальним для більшості підприємств і потребує подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. Безкоровайна Л. В. Проблеми бухгалтерського обліку виробничих запасів та напрямки його удосконалення [Електронний ресурс] / Л. В. Безкоровайна // Економіка. Управління. Інновації. Серія : Економічні науки. – 2016. – № 4. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2016_4_3. – Назва з екрана.
2. Бержанір І. А. Проблеми та напрями вдосконалення обліку виробничих запасів [Електронний ресурс] / І. А. Бержанір, Т. А. Демченко, А. А. Кістол // Економічний простір. – 2016. – № 107. – С. 161–168. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2016_107_17. – Назва з екрана.
3. Гриліцька А. Шляхи подолання проблем ведення обліку виробничих запасів в Україні / А. Гриліцька, Н. Малова [Електронний ресурс] // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. – 2014. – Вип. 36(3). – С. 198–203. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2014_36\(3\)_34](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2014_36(3)_34). – Назва з екрана.
4. Зюкова М. М. Теоретичні аспекти обліку виробничих запасів [Електронний ресурс] / М. М. Зюкова, К. В. Недавня // Актуальні проблеми управління соціально-економічними системами: матеріали всеукр. наук.-практ. інтернет-конф., Луцьк, 8 груд. 2016 р.,

Частина 6 – Луцьк : РВВ Луцького НТУ, 2016. – С. 136–139. – Режим доступу:

<http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/5637>. – Назва з екрана.

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 Запаси [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>. – Назва з екрана.

УДК 658.14

ЕЛЕКТРОННІ ГРОШІ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ЗАСІБ ПЛАТЕЖУ: НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ

О. С. Новосьол, *магістр*

Є. А. Карпенко, *к. е. н., доцент – науковий керівник*

У статті досліджено нормативно-правове регулювання обігу електронних грошей в Україні та країнах СНД та Польщі, особливості їх відображення в обліку.

Ключові слова: гроші, електронні гроші, розвиток, облік.

Вступ. Провідною рушійною силою глобалізаційних та інтернаціоналізаційних процесів в економіці є стрімкий розвиток мережевих технологій. У результаті їх застосування виникає новий вид бізнесу – електронний бізнес (Е-бізнес) [1]. Важливе значення для його успішного розвитку відіграють платіжні інструменти, засновані на інноваційних технічних рішеннях. Одним з найбільш перспективних є система електронних грошей.

Постановка проблеми. Так як електронні гроші є доволі новою та специфічною обліковою категорією, то дослідниками приділяється не достатня увага питанням їх обліку. На сьогодні відсутні комплексні підходи до удосконалення організаційно-методичного забезпечення бухгалтерського обліку електронних грошей. Тому метою статті є дослідження особливостей нормативно-правового регулювання обігу електронних грошей в Україні та країнах СНД, їх відображення в обліку.

Виклад основного матеріалу. В законодавстві кожної країни існує своє власне визначення електронних грошей (табл. 1).

Таблиця 1 – Сутність електронних грошей за законодавством країн СНД

Країна	Сутність електронних грошей
Белорусь	Електронні гроші – одиниці вартості, що зберігаються в електронному вигляді на програмно-технічному пристрої, які приймаються як засіб платежу при здійсненні розрахунків і які виражають суму зобов'язань емітента перед держателем щодо погашення електронних грошей [2]
Казахстан	Електронні гроші – грошові зобов'язання їх емітента, що зберігаються в електронній формі на електронному носії [5]
Україна	Електронні гроші – одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими особами, ніж особа, яка їх випускає, і є грошовим зобов'язанням цієї особи, що виконується в готівковій або безготівковій формі [3]
Молдова	Електронні гроші – одиниці вартості, які в електронному вигляді, в тому числі на магнітному носії, грошові засоби, представлені у вигляді вимог до емітента, котрі емітуються при отриманні коштів, відмінних від електронних грошей, для здійснення платіжних операцій і котрі приймаються іншими особами, ніж особа, яка їх випускає [6]

Всі визначенні подібні тим, що вони виражають три складові поняття «електронні гроші» – економічну, технічну та юридичну.

З економічної точки зору, електронні гроші – це міра вартості та засіб платежу. Те, що електронні гроші – одиниці вартості є їх найбільш інтегральною та найбільш «грошовою» ознакою.

З технічної точки зору, електронні гроші зберігаються в електронному вигляді на програмно-технічному пристрої, вони не доступні безпосередньому фізичному сприйняттю.

З юридичної точки зору, електронні гроші є зобов'язанням емітента, з яким кореспондує право вимоги власника електронних грошей щодо їх погашення, тобто обміну на звичайні готівкові або безготівкові гроші.

Дослідивши нормативно-правове регулювання та особливості обігу електронних грошей в різних країнах СНД ми з'ясували, що кожній притаманні свої особливості.

У Республіці Белорусь затверджено Правила здійснення операцій з електронними грошима [2], за якими електронними грошима вважається лише та грошова вартість в електронному вигляді, яка приймається як засіб платежу «третьою стороною» і є наперед оплаченим продуктом.

На сьогодні в Белорусії операції з електронними грошима включають їх емісію, розповсюдження, використання і погашення виключно в белоруських рублях і виключно белоруськими банками. За даними Національного банку республіки Белорусь у 2015 р. у Белорусі було емітовано електронних грошей в сумі 2 883 176 млн белоруських рублів з яких використано 2 814 543 мільйонів [4].

В обліку суми покриття електронних грошей обліковуються на банківському рахунку 3119 «Кошти за операціями з електронними грошима». Відповідно до діючої в Белорусі методики розрахунку сукупної грошової маси ці суми включаються до складу агрегату М1. Проценти на грошові кошти на рахунку покриття не нараховуються.

Обіг електронних грошей у Казахстані регулюється Законом «Про внесення змін та доповнень в деякі законодавчі акти Республіки Казахстан з питань електронних грошей».

Правом емітувати електронні гроші в Республіці Казахстан наділені лише банки 2-го рівня-резиденти, які є об'єктами відповідного контролю та пруденційного нагляду. Суб'єкти підприємництва мають право тільки на прийом електронних грошей для оплати за товари чи послуги і пред'явлення їх емітенту до погашення.

В Молдові обіг електронних грошей регулюється Законом «Про платіжні послуги і електронні гроші» [6]. Право випускати електронні гроші в Молдавії належить чотирьом компаніям: Paymaster, Paynet Services, Microinvest и Artosis.

В Україні на сьогодні 17 банків мають право на емісію електронних грошей, вони обслуговують 5 найпотужніших елект-

ронних платіжних системи. Найбільшими емітентами електронних грошей в Україні у 2015 р., зокрема, стали Фідобанк (електронна платіжна система Monexu) – на 12,379 млн грн, Альфа-Банк (електронна платіжна система Maxі) – на 9,315 млн грн, Ощадбанк (електронна платіжна система GlobalMoney) – на 8,5 млн грн [7].

В Україні йде активна робота зі створення належного правового забезпечення функціонування електронних грошей. Вимоги, що регулюють випуск та використання електронних грошей в Україні, викладені у статті 15 Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» та Положенні про електронні гроші в Україні, затвердженому постановою Правління Національного банку України від 04.11.2010 р. № 481 [8] та іншими нормативно-правовими актами.

Найбільш досконала система регулювання електронних грошей з усіх проаналізованих країн в Польщі (табл. 2).

Таблиця 2 – Нормативно-правове регулювання функціонування електронних грошей в Польщі

Нормативний документ	Питання, що врегульовані
<i>Нормативні документи, що регулюють функції електронних грошей</i>	
Закон про платіжні послуги (Ustawa o usługach)	Регулює умови здійснення платіжних послуг. Визначає права і обов'язки сторін, умови випуску та викупу електронних грошей, основні принципи функціонування національного ринку платіжних операцій з використанням платіжних карток
Закон «Про охорону баз даних» (Ustawa o ochronie baz danych)	Визначає основні умови охорони баз даних, що являють собою збір даних в електронній формі, що систематизуються за певною ознакою
Закон «Про електронні платіжні інструменти» (Ustawa o elektronicznych instrumentach płatniczych)	Регулює здійснення банківських електронних послуг, визначає інструменти електронних грошей та обов'язки осіб, які їх видають. Встановлює принципи створення, організації, діяльності, нагляду та ліквідації електронних грошей

Нормативний документ	Питання, що врегульовані
Закон «Про надання послуг за допомогою електронних засобів» (Ustawa o świadczeniu usług drogą elektroniczną)	Визначає обов'язки та відповідальність особи, яка надає послуги за допомогою електронних засобів; засади охорони особистих даних фізичних осіб, які користуються послугами, що надаються за допомогою електронних засобів
<i>Нормативні документи, що регулюють облік електронних грошей</i>	
Закон «Про бухгалтерський облік» (Ustawa o rachunkowości)	Визначає правові засади ведення бухгалтерського обліку та порядок перевірки фінансової звітності аудитором в Польщі
Стандарт бухгалтерського обліку 1 «Звіт про рух грошових коштів» (Krajowy Standard Rachunkowości 1 «Rachunek przepływów pieniężnych»)	Визначає правові засади ведення бухгалтерського обліку грошових коштів на підприємстві. Визначає порядок зарахування електронних грошей до активів

В обліку електронні гроші відображаються на субрахунку 335 «Електронні гроші, номіновані в національній валюті», разом з тим науковці пропонують використовувати рахунок 32 «Електронні гроші», а аналітичний облік здійснювати в розрізі видів електронних грошей.

На нашу думку основною вимогою при побудові аналітичної системи рахунків є можливість повного розкриття інформації про наявність і рух електронних грошей як об'єкту бухгалтерського обліку. Так можуть бути додані субрахунки третього порядку:

335.1 – електронні гроші, номіновані в національній валюті на основі карток;

335.2 – електронні гроші, номіновані в національній валюті на програмній основі;

335.3 – електронні гроші, номіновані в національній валюті на основі мереж мобільного зв'язку.

Також доцільно ввести субрахунок 336 «Електронні гроші, номіновані в іноземній валюті» з відкриттям таких же субрахунків третього порядку.

Висновки. Найбільш досконалим є регулювання обігу електронних грошей в Польщі. Встановлено, що визначення електронних грошей в Белорусі, Казахстані, Україні та Молдові подібні і вони виражають три складові поняття «електронні гроші» – економічну, технічну та юридичну.

Проаналізувавши існуючий порядок облікового відображення електронних грошей та науковців запропоновано напрямом удосконалення робочого плану рахунків для обліку електронних грошей із урахуванням їх видів.

Список використаних джерел

1. Кулик В. А. Вплив е-бізнесу на розвиток системи бухгалтерського обліку / М. О. Любимов, В. А. Кулик // Бухгалтерський облік і аудит. – 2016. – № 4. – С. 33–38.
2. Правила осуществления операций с электронными деньгами, утвержденные постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 26.11.2003 № 201 (в редакции постановления Правления Национального банка Республики Беларусь 16.02.2007 № 52) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.nbrb.by/Legislation/documents/P_201_662.pdf. – Назва з екрана.
3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Затверджена наказом Міністерства фінансів України № 291 від 30 листопада 1999 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>. – Назва з екрана.
4. Офіційний сайт Національного банку республіки Білорусь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nbrb.by/bel/payment/e-money>. – Назва з екрана.

5. Қазақстан Республикасының кейбір заңнамалық актілеріне электрондық ақша мәселелері бойынша өзгеріс пен толықтырулар енгізу туралы: Қазақстан Республикасының 2011 жылғы 21 шілдедегі № 466-IV Заңы [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://adilet.zan.kz/kaz/docs/Z1100000466>. – Назва з екрана.
6. О платежных услугах и электронных деньгах [Електронний ресурс]: Закон Молдавии от 18.05.2012 № 114. – Режим доступу: <https://www.bnm.md/ru/content/zakon-o-platezhnyh-uslugah-i-elektronnyh-dengah-no-114-ot-18052012>. – Назва з екрана.
7. Тюніна Н. О. Сучасний стан і проблеми ринку електронних грошей в Україні / Н. О. Тюніна // Збірник наукових статей магістрів Інституту економіки, управління та інформаційних технологій ПУЕТ : у 2 ч. – Полтава : ПУЕТ, 2017. – Ч. 1. – С. 278–283.
8. Положення про електронні гроші в Україні затверджене постановою Правління Національного банку України від 04.11.2010 № 481 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1336-10>. – Назва з екрана.

УДК 657.471:656.2

ЧИННИКИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ОРГАНІЗАЦІЮ ОБЛІКУ ВИТРАТ ПІДСОБНО-ДОПОМІЖНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

А. О. Павлова, магістр

О. В. Карпенко, к. е. н., професор – науковий керівник

Ключові слова: облік витрат, підсобно-допоміжна діяльність залізничного транспорту, організація обліку

Вступ. Від організації і використовуваних методів обліку витрат залежить як якість управління ними так і загальні результати діяльності. Витратам науковці завжди приділяли достатньо уваги, оскільки цього потребувала практика господарювання. Серед них виділимо праці С. Голова, К. Друрі, О. Каваріна, О. Карпенко, Т. Карпової, В. Керімова, М. Любимова, М. Макаренка, Л. Нападівської, Ю. Ночовни, В. Озерана, М. Пушкаря, С. Сатубаліна, Н. Силаева, Г. Соболев, Н. Соколовської, В. Сопка, С. Стукова, Ю. Цветова, М. Чумаченка тощо.

Постановка проблеми. Зазвичай основна увага приділялась розкриттю сутності витрат, удосконаленню їх класифікації, та калькулюванню між тим особливості витрат з метою управління ними у різних галузях господарювання залишаються недостатньо вивченими, в той час як методологія й організація обліку залежить саме від технологічних, економічних й організаційних особливостей діяльності кожної з них. Про це у своїх працях зазначали вітчизняні вчені Сопко В. В, Озеран В. О, Ночовна Ю. О. й Прохар Н. В, Карпенко О. В й Соболев Г. О [5–7].

Метою дослідження є розкриття напрямів удосконалення та особливостей організацій обліку витрат на основі упорядкування переліку господарських операцій, які виконуються підсобно-допоміжними підприємствами залізниці.

Виклад основного матеріалу. Особливостями залізничного транспорту, які впливають на побудову обліку витрат, є вже традиційний поділ діяльності на експлуатаційну та підсобно-допоміжну. Перша безпосередньо пов'язана з перевезенням вантажів і пасажирів. Другу проводять у зв'язку з тим, що на залізничному транспорті виконуються роботи та виготовляється продукція у власних підрозділах, які є необхідними для забезпечення перевізного процесу.

Безпека на залізниці та собівартість перевезень одиниці (вантажів чи пасажирів) значною мірою пов'язана з підсобно-допоміжною діяльністю, що свідчить про актуальність обраної теми. Нами досліджуються організація та методика обліку витрат підсобно-допоміжної діяльності залізничного транспорту на прикладі «Полтавської колійно-машинної станції №132» – відокремленого підрозділу Південної Залізниці .

При організації обліку витрат «Полтавської колійно-машинної станції №132» головний бухгалтер виходить з норм чинного законодавства, усвідомлюючи важливість та зміст підсобно-допоміжної діяльності на залізничному транспорті. Експлуатаційна діяльність – це діяльність відокремлених підрозділів, безпосередньо пов'язана з перевезенням пасажирів, вантажів, вантажобагажу, пошти тощо. Підсобно-допоміжна діяльність – діяльність відокремлених підрозділів, пов'язана з вико-

нанням ряду допоміжних операцій та організацією виробництв, продукція (послуги) яких використовується переважно для потреб експлуатаційної діяльності залізниць [2].

Підсобно-допоміжна діяльність здійснюється за двома напрямками: обслуговування експлуатаційної діяльності залізничного транспорту та обслуговування сторонніх юридичних і фізичних осіб. Необхідність виділення окремих складових підсобно-допоміжної діяльності зумовлена особливостями нарахування доходів та витрат у кожній з них. Так, витрати структурних підрозділів, які виникли в результаті створення продукції (робіт, послуг), що реалізується стороннім відносно залізниць юридичним і фізичним особам, відшкодовується за рахунок отриманих від клієнтів коштів.

У випадку виконання робіт чи виготовлення продукції, необхідної для обслуговування перевізного процесу, понесені витрати відносять до собівартості перевезених вантажів, пасажирів, багажу чи пошти. При цьому існує певний порядок обліку і відображення таких витрат у звітності. На першому етапі їх розподіляють за встановленими економічними елементами, а потім між послугами, що надаються підрозділам своєї (наприклад Південної залізниці) та послуги, що надаються підрозділам інших залізниць (наприклад Західної залізниці).

У першому випадку сума витрат підсобно-допоміжної діяльності за елементом «Інші витрати» включається до складу експлуатаційних витрат. У другому випадку витрати відшкодовуються з доходів, одержаних від залізниці-споживача послуг, для якої в свою чергу, ця сума буде складовою її експлуатаційних витрат. Для виконання зазначених розрахунків в галузі передбачено субрахунок 683 «Внутрішньогосподарські розрахунки».

Досліджувані нами витрати входять до собівартості перевезень, їх величина безпосередньо впливає на вартість послуг залізниці.

На рис. 1 подано структуру підсобно-допоміжної діяльності, яка має суттєвий вплив на побудову обліку витрат в межах окремої залізниці. Для кожного напрямку підсобно-допоміжної

діяльності характерна своя система формування та обліку витрат. Практика ведення бухгалтерського обліку потребує наявності відповідних галузевих нормативних документів, оскільки методичні рекомендації з бухгалтерського обліку витрат залізничного транспорту не розроблено, а спеціалізованої літератури з цих питань недостатньо.



Рисунок 1 – Формування витрат підсобно-допоміжної діяльності залізничного транспорту

Розуміння галузевих особливостей дозволило Скакун Л. С. уточнити сутність поняття витрат підсобно-допоміжної діяльності. Автор тлумачить наступне:

- витрати підсобно-допоміжної діяльності це поточні витрати, пов'язані з виконанням робіт, наданням послуг та виготовленням продукції, що призначається для реалізації підрозділам залізничного транспорту та іншим юридичним і фізичним особам;

- витрати з обслуговування експлуатаційної діяльності (тобто це поточні витрати, пов'язані з виконанням робіт, наданням послуг і виготовленням продукції для потреб підрозділів залізничного транспорту, які включаються до собівартості перевезеної одиниці вантажу, пасажирів, багажу чи пошти;

- витрати з обслуговування сторонніх відносно залізниць юридичних і фізичних осіб (тобто це поточні витрати, пов'язані з виконанням робіт, наданням послуг та виготовлення продукції для реалізації іншим юридичним і фізичним особам, які не включаються до собівартості перевезень і відшкодовуються споживачем окремо) [4].

Нами встановлено, що одним з найменш висвітлених питань в спеціалізованій літературі залізничного транспорту і найменш дослідженим сьогодні залишається порядок віднесення структурних підрозділів залізничного транспорту до експлуатаційної та до підсобно-допоміжної діяльності. Практика показує, що витрати на виконання підсобно-допоміжних робіт у них можуть бути наявними в одному періоді та відсутніми в іншому. Тому більшість господарств залізничного транспорту та їх структурні підрозділи важко однозначно віднести до того чи іншого виду діяльності.

Отже, при дослідженні витрат у подібних господарствах велике значення має вивчення особливостей їх формування не лише за виробничо-технологічними підрозділами в цілому, а й за дільницями, цехами, бригадами, які підпорядковуються цим підрозділам, що значно розширює групування первинних даних. Це дасть можливість встановити, до якого виду діяльності необхідно відносити окрему виробничу дільницю.

Дослідження показали, що у складі Укрзалізниці функціонує значна кількість виробничих дільниць, котрі належать до струк-

турних підрозділів експлуатаційної діяльності, але в яких виконують і підсобно-допоміжні роботи. Однак вони не виділяються в обліку як дільниці допоміжної діяльності, за ними не визначено типові види робіт.

У табл. 1. наведено перелік виробничих дільниць, що беруть участь у вантажних перевезеннях, які прийнято відносити до експлуатаційної діяльності. На підставі проведеного дослідження у таблиці також вказано, які з цих дільниць виконують підсобно-допоміжні роботи.

Таблиця 1 – Розподіл структурних підрозділів та виробничих дільниць залізничного транспорту за видами діяльності

Господарства	Структурний підрозділ	Дільниця, цех, бригада	Діяльність	
			основна	допоміжна
КОЛІЙНЕ	Дистанції колій (ПЧ)	– виробничі колійні дистанції –1, ..., n		
		– цех дефектоскопії		
		– майстерня з ремонту колійної техніки	+	+
	Колійні машинні станції (КМС)	– база комплектації	+	
		– мостові цехи –1, ..., n	+	
		– колійні колони –1, ..., n	+	
		– цехи обслуговування колійних машин – 1, ..., n	+	
		– ланкозбиральна колона –1, ..., n	+	+
	Дистанції захисних лісонасаджень	– ремонтно-механічний цех	+	+
		– автотранспортний цех	+	+
		– бригади		

У Номенклатурі витрат з основних видів економічної діяльності залізничного транспорту, затвердженій Наказом Укрзалізниці від 21.08.2008 р. № 417-Ц (далі – Номенклатура витрат) наведені господарства, що відносяться до підсобно-допоміжної та експлуатаційної діяльності (табл. 2) [1].

Таблиця 2 – Структура об'єктів обліку експлуатаційної і підсобно-допоміжної діяльності згідно з Номенклатурою витрат [1]

Експлуатаційна діяльність	Підсобно-допоміжна діяльність
Господарства:	Господарства:
локомотивне	локомотивне
вантажної комерційної роботи	вантажної комерційної роботи
електропостачання	електропостачання
матеріально-технічного забезпечення	матеріально-технічного забезпечення
колійне	паливне
вогонне	станцій (вокзалів)
перевезень	лісозахисних насаджень
автоматики, телемеханіки, зв'язку	автотранспортне
цивільних споруд	

Порівнявши інформацію, наведену у табл. 1 і у табл. 2 можна зробити висновок, що у Номенклатурі витрат до складу підсобно-допоміжної діяльності не включено низку господарств, виробничі дільниці яких також виконують підсобно-допоміжні роботи, зокрема: вагонні депо вагонного господарства; дистанції колії, колійні машинні станції та дистанції захисних лісонасаджень колійного господарства. В наслідок цього відсутнє якісне відображення інформації у внутрішній звітності, структура якої формується відповідно до Номенклатури витрат.

Висновки. Для побудови ефективної системи обліку на залізничному транспорті з метою забезпечення апарату управління достовірною і розгорнутою інформацією про склад, поведінку витрат для обґрунтування рішень щодо ціноутворення, управління витратами тощо необхідно розробити для кожної виробничої дільниці чіткий перелік господарських операцій, що виконуються в рамках підсобно-допоміжної діяльності. Цьому будуть присвячені наступні розвідки.

Список використаних джерел

1. Номенклатура витрат з основних видів діяльності залізничного транспорту України [затверджено Наказом Укрзалізниці від 21.08.2007 р., № 417-Ц]. – Київ : ВАТ «КТП-Центр», 2008. – 426 с.
2. Реформування бухгалтерського обліку на залізничному транспорті України. Офіційне видання / [М. В. Макаренко, Ю. М. Цветов, Н. С. Соколовська та ін.]. – Київ : КУЕТТ, 2002. – 532 с.
3. Економіка підприємства підсобно-допоміжної діяльності залізничних доріг / Н. І. Силаєв, В. Ф. Прядко, С. А. Артемьев, Л. І. Сайко. – Москва : Транспорт, 1986. – 271 с.
4. Скакун Л. С. Сутність та склад витрат залізничного транспорту України / Скакун Л. С. // Вісник ЖДТУ. – 2016. – № 2.
5. Карпенко О. В. Неповна собівартість: теорія і практика обліку, аналізу, контролю : монографія / О. В. Карпенко, Г. О. Соболев. – Полтава : ПУЕТ, 2011. – 241 с.
6. Озеран В. О. Вплив організаційно-технологічних особливостей лісового господарства на методику обліку та контролю витрат і калькулювання собівартості продукції / В. О. Озеран, М. Ю. Чік // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 647 : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 445–450.
7. Прохар Н. В. Облік доходів, витрат і фінансових результатів: проблеми теорії та практики : [монографія] / Н. В. Прохар, Ю. О. Ночовна. – Полтава : ПУЕТ, 2011. – 257 с

УДК 657.6:657.411

ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА АУДИТУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА

Н. П. Тертишина, магістр

Ю. А. Верига, к. е. н., професор – науковий керівник

Ключові слова: аудит, власний капітал, зареєстрований капітал, капітал у дооцінках, додатковий капітал, нерозподілений прибуток (непокритий збиток).

Постановка проблеми. Проведення аудиту власного капіталу акціонерного товариства є дуже важливим як для підприємства так і для засновників, оскільки власний капітал є основ-

ним початковим та умовно безстроковим джерелом фінансування господарської діяльності підприємства, а також джерелом погашення збитків підприємства. Власний капітал є одним з найвагоміших показників, що використовуються при оцінці фінансового стану підприємства, оскільки характеризує, з одного боку, ступінь фінансової стійкості підприємства тобто незалежності його від зовнішніх джерел фінансування, а з іншого – ступінь кредитоспроможності підприємства.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Питанням організації і методики аудиту, зокрема Звіту про власний капітал, досліджували такі вітчизняні науковці: Ю. А. Верига, М. О. Виноградова, С. Ф. Голов, О. М. Губачова, Л. І. Жидєєва, В. О. Зотов, Б. В. Кудрицький, А. П. Макаренко, О. А. Петрик, та інші. Позитивно оцінюючи вклад науковців в розкритті аудиту власного капіталу за фінансовою звітністю, слід зазначити, що не усі його аспекти розкрито.

Формулювання мети. Метою статті є розкриття організації та методики аудиту власного капіталу акціонерного товариства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку «Загальні вимоги до фінансової звітності»: власний капітал – частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань [5].

Закон України «Про аудиторську діяльність» трактує аудит, як «перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів» [3].

Аналіз як зарубіжної так і національної наукової літератури дає можливість дійти висновку, що термін аудит розглядається як важлива функція незалежного фінансового контролю (важлива функція управління) [1].

Основними складовими проведення аудиту власного капіталу є, аудит: зареєстрованого капіталу, капіталу у дооцінках, додаткового капіталу, резервного капіталу, нерозподілений прибуток (непокритий збиток) та їх використання, неоплаченого і вилученого капіталу [4].

Метою аудиту власного капіталу є формування обґрунтованої думки аудитора щодо достовірності первинних даних щодо формування та використання власного капіталу, повноти і своєчасності відображення інформації у зведених документах та облікових реєстрах, правильності ведення обліку власного капіталу відповідно до установчих документів та облікової політики, достовірності відображення у звітності підприємства.

Джерелами аудиторської перевірки власного капіталу є вимоги нормативних документів, що встановлюють порядок складання форм № 1 «Баланс», № 4 «Звіт про власний капітал», а також наказ про облікову політику, примітки до річної фінансової звітності в частині розкриття інформації про акції, реєстри синтетичного і аналітичного обліку, статистична звітність «Структурне обстеження підприємства» (розділ 2 Розподіл статутного капіталу підприємства між засновниками (учасниками), попередні аудиторські звіти і висновки та результати інших форм контролю, відповіді на запитання аудитора та тести аудитора.

Цілями аудиту власного капіталу є доведення правильності таких тверджень щодо: власного капіталу і його складових, відображених на рахунках на дату складання звітності; операцій з видами власного капіталу та правильності їх відображення на рахунках бухгалтерського обліку у звітному періоді; правильності розкриття інформації про власний капітал відповідно до стандартів бухгалтерського обліку.

Аудит власного капіталу необхідно розпочинати із ознайомлення з фінансовою звітністю та загальними документами підприємства.

Після отримання завдання на проведення аудиту власного капіталу, склавши план і програму проведення аудиту починається перевірка з оцінки документів, що надають право на

здійснення конкретних видів діяльності та методики і організації обліку власного капіталу, зазначених у Наказі про облікову політику.

При проведенні аудиту аудитор повинен виділити для себе, чотири напрями перевірки: аудит установчих документів; аудит формування статутного (іншого за реєстрованого) капіталу; аудит розрахунків із засновниками; аудит оподатковування при формуванні статутного (іншого зареєстрованого) капіталу і при розрахунках із засновниками.

Перший напрям припускає перевірку юридичних основ на право функціонування економічного суб'єкта відповідно до чинного законодавства. Другим є перевірка правильності та своєчасності формування статутного капіталу. Третій напрям – перевірка правильності формування статутного капіталу, проміжних і остаточних розрахунків із засновниками (учасниками). Четвертий – перевірка нарахування і сплати податків та інших обов'язкових платежів [3].

З метою збереження майна власника, достовірності і якості облікової інформації та звітності, а також посилення контролю за станом розрахунків на підприємствах проводять інвентаризацію. Особливості процесу інвентаризації власного капіталу акціонерного товариства наведено у табл. 1.

**Таблиця 1 – Особливості процесу інвентаризації власного капіталу акціонерного товариства
ПрАТ «Полтавський вентиляторний завод»
[власна розробка]**

Види капіталу	Особливості інвентаризації
Зареєстрований капітал	Перевіряються установчі документи, достовірність записів на рахунках 40 «Зареєстрований капітал» та 46 «Неоплачений капітал», що підтверджуються первинними документами. На кінець звітного року перевіряють розмір зареєстрованого капіталу, з метою контролю правильності оцінки і відображення в обліку операцій зменшення або збільшення зареєстрованого капіталу

Види капіталу	Особливості інвентаризації
Капітал у дооцінках	Перевіряються накази на проведення переоцінки за якими з'ясовуємо причини її проведення, а також достовірність записів на рахунку 41 «Капітал у дооцінках»
Додатковий капітал	Перевіряються причини змін додаткового капіталу при викупу чи анулюванні акцій, при реінвестуванні дивідендів, безкоштовно одержаних необоротних активів, зміни позитивних і негативних курсових різниць тощо. При цьому необхідно перевірити чи є рішення загальних зборів акціонерів на додаткові внески понад реєстрований капітал, перевіривши записи на рахунку 42 «Додатковий капітал»
Резервний капітал	Перевіряються відповідно до чого створюється резервний капітал (Закону України чи Статуту підприємства). Який розмір відрахувань до капіталу від чистого прибутку, яка сума резервного капіталу створена і чи це відповідає визначеним нормативам та які напрями використання резервного капіталу на підприємстві. При цьому використовуємо дані рахунка 43 «Резервний капітал»
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	Перевіряються правильність розрахунку суми чистого прибутку або непокритого збитку за даними рахунку 44 «Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)». Відповідність визначеної суми чистого прибутку у звіті про «Фінансові результати (Звіті про сукупний дохід)» та у «Звіті про власний капітал». Використання чистого прибутку перевіряється за даними субрахунку 44.3 «Прибуток, використаний у звітному періоді»
Неоплачений капітал	Перевіряється Статут підприємства, щодо порядку погашення заборгованості за внесками до статутного капіталу, а також дані рахунку 46 «Неоплачений капітал»
Вилучений капітал	Перевіряються Накази по підприємству та постанови загальних зборів акціонерів, щодо вилучення акцій, їх реалізації та продажу, а також виплата дивідендів викупленими власними акціями

При проведенні аудиту доцільно проаналізувати склад, структуру та динаміку власного капіталу суб'єкта дослідження (табл. 2).

Таблиця 2 – Власний капітал ПрАТ «Полтавський вентиляторний завод» за 2015-2016 роки (на кінець звітних років)*

Показник	Роки				Зміна 2016 р. до 2015 р.	
	2015		2016			
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
Зареєстрований капітал	160	6,3	160	5,1	0	100
Капітал у дооцінках	47	1,9	46	1,4	−1	97,9
Додатковий капітал	199	7,8	199	6,3	0	100
Нерозподілений прибуток (непокри- тий збиток)	2 130	84,0	2 759	87,2	+629	129,5
Усього	2 536	100	3 164	100	+628	124,8

За даними таблиці 2 можемо дійти висновку, що на кінець 2016 року у порівнянні з 2015 роком відбувалося збільшення власного капіталу на 628 тис. грн або на 24,8 %. Зареєстрований капітал є незмінним, що відповідає статуту підприємства, однак його питома вага у загальній сумі власного капіталу зменшилася у 1,2 пп. Капітал у дооцінках зменшився на 1 тис. грн та на 0,5 пп. Додатковий капітал в абсолютній сумі залишився без змін, але його питома вага зменшилася на 1,5 пп. Нерозподілений прибуток в абсолютній сумі збільшився на 628 тис. грн і на 3,2 пп. Збільшення власного капіталу відбулося за рахунок його головного джерела, а саме чистого прибутку отриманого у 2016 році, отже, можна констатувати, що підприємство вийшло із кризового стану і зміцнює свою фінансову стійкість.

Висновки. Таким чином, аудит власного капіталу базується на чинному законодавстві, нормативно-правових документах, статуті підприємства, наказі про облікову політику, даних бухгалтерського обліку та фінансовій звітності, з урахуваннями вимог Міжнародних стандартів аудиту. В статті розглянуто орга-

нізацію і методику аудиту власного капіталу, що на відміну від існуючих включає: мету, цілі, джерела інформації та процедури проведення аудиту, це буде сприяти якісному прошенню аудит власного капіталу. В подальшому дослідження організації і методики аудиту власного капіталу, доцільно розглядати в умовах використання комп'ютерних технологій.

Список використаних джерел

1. Петрик О. А. Аудит / О. А. Петрик, В. О. Зотов, Б. В. Кудрицький. – Київ : КНЕУ, 2015. – 498 с.
2. Виноградова М. О. Аудит : навч. посіб. / М. О. Виноградова, Л. І. Жидєєва. – Київ : Центр учб. л-ри, 2014. – 654 с.
3. Про аудиторську діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 22 квіт. 1993 № 3125 – XI в редакції Закону України від 26 листоп. 2015 р. № 835-VIII / Україна. Верховна Рада. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3125-12> – Назва з екрана.
4. Макаренко А. П. Концептуальні підходи щодо організації проведення аудиту власного капіталу [Електронний ресурс] / А. П. Макаренко // Економічні науки. – 2015. – С. 27–30. – Режим доступу: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.2/24.pdf>. – Назва з екрана.
5. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Україна [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів від 31 берез. 1990 № 87, станом на від 17 лютог. 2017 р. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. – Назва з екрана.

УДК 657.31.012.7

ПОТЕНЦІЙНІ МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО БАЛАНСУ У СИСТЕМІ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ

Є. М. Ухань, *магістр*

В. А. Кулик, *к. е. н., доцент – науковий керівник*

Ключові слова: активи, баланс, бюджет, зобов'язання, капітал, система національних рахунків.

Постановка проблеми. Незалежно від суспільно-економічних відносин дані бухгалтерського обліку завжди є основним джерелом вихідної інформації для макроекономічного управління. Це пояснюється тим, що система бухгалтерської інформації на підприємстві досить повно охоплює явища і процеси, які аналізують як на мікро-, так і на макрорівні. Головною перевагою бухгалтерської звітності для аналітичних служб різних рівнів управління є надійність інформації та можливість її мобілізації.

Найповніше використання облікових даних для макроекономічного управління забезпечує система національних рахунків (СНР), яка тісно взаємопов'язана з системою бухгалтерського обліку і використовує його принципи, правила та процедури. Традиційний принцип бухгалтерського обліку, подвійний запис, є головним методом при складанні національних рахунків. Перевага системи національних рахунків, як основного джерела для макроекономічного управління, полягає в тому, що вона об'єднує у собі всі інституційні одиниці держави і дозволяє аналізувати економічний взаємозв'язок між ними, оцінювати результативність діяльності інституційних одиниць та перспективи їх розвитку [1, 4].

Аналіз основних досліджень і публікацій. Значний внесок в розвиток бухгалтерського обліку, особливо у частині його зв'язку із макроекономічними показниками зробили З.-М. В. Задорний, Н. М. Малюга, О. М. Петрук, Л. В. Чижевська, В. О. Шевчук та інші вчені. Проте слід зазначити, що взаємозв'язок бухгалтерського балансу та системи національних рахунків потребує подальших досліджень.

Формулювання мети. Метою статті є дослідження особливостей використання показників бухгалтерського балансу у системі формування макроекономічних показників.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічні інтереси на мікро- та макрорівні повинні бути узгоджені у напрямку використання національних ресурсів, з однієї сторони, тобто максимально ефективного виробництва, а з іншого боку, з метою їх відтворення. На думку О. М. Петрука, «З цих позицій

бухгалтерський облік виконує багато завдань, що стоять перед системою управління економікою країни в цілому» [3, с. 52].

На перший погляд, може видаватися, що узагальнення СНР та системи податкового обліку (джерел для прийняття рішень на макрорівні – державному та міждержавному) з системою бухгалтерського обліку, яка апелює лише до одного підприємства (мікрорівень прийняття рішень), надумане та штучне. Однак, таке узагальнення має право на існування, якщо взяти до уваги процеси глобалізації світової економіки, які призвели до того, що річний дохід від продажу товарів найбільших корпорацій перевищує ВВП багатьох країн.

Основи сучасної вітчизняної макроекономічної статистики закладалися у 20–30-х роках цього століття (щоправда, був цінний досвід дореволюційної російської статистики). Передовсім треба назвати розроблення державними статистичними органами балансів народного господарства за 1923–1924 роки, а також за 1928–1930 роки, що й характеризували найважливіші результати, умови та пропозиції виробництва суспільного продукту за відповідні проміжки часу.

Баланс народного господарства – система загальноекономічних балансів, показники яких характеризують умови й результати розширеного відтворення, рівень і темпи розвитку економіки, виробничу, економічну та соціальну структури суспільства, важливий інструмент аналізу і планування.

Трансформація державного втручання в економіку, необхідність інтеграції світове співтовариство зумовили перехід від БНГ до СНР у статистиці та розробці національних стандартів бухгалтерського обліку.

Система національних рахунків (СНР) – це система взаємопов’язаних економічних показників і класифікацій, які використовуються для опису та аналізу економічних процесів і явищ на макрорівні.

СНР – це міжнародний стандарт оцінки основних економічних показників країни.

Система національних рахунків базується на таких методологічних принципах:

- продуктивною є будь-яка економічна діяльність, яка приносить прибуток суб'єктам цієї діяльності;
- грошові витрати й доходи в економіці еквівалентні;
- виробництво, розподіл, обмін і споживання розглядаються як взаємопов'язані сторони єдиного процесу відтворення (повнення) суспільного виробництва;
- усі показники в системі національних рахунків обчислюються лише в грошовій формі і без повторного рахунку.

Основними показниками СНР є валовий внутрішній продукт (ВВП), чистий внутрішній продукт (ЧВП), національний дохід (НД), особистий дохід (ОД), дохід кінцевого використання (ДКВ), рівень цін, процентна ставка, рівень безробіття.

Виникнення СНР здебільшого пов'язане з потребами органів державного управління в інформації для і розробки економічної політики. Введення в Україні системи національних рахунків, з одного боку, дозволяє говорити про бухгалтерський облік та СНР як самостійні облікові системи, з іншого боку, побудову єдиного обліку та можливості використання бухгалтерського балансу для відображення структури всього народного господарства.

Коли мова йде про інтеграцію бухгалтерського обліку в СНР, як найважливіших джерел інформаційного забезпечення управління на макро- та мікроекономічному рівнях, треба враховувати необхідність «наповнення» бухгалтерського балансу та його складових принципово новим економічним змістом, що відповідає рівню розвитку економіки.

Керуючись таким підходом, В. О. Шевчук пропонує будувати схему балансу, найбільшою мірою наближену до нової моделі господарювання під якою він розуміє екологічно і соціально орієнтовану ринкову економіку (ECOE) [5, с. 128]. Модифікована схема балансу, побудована спираючись на еволюційну хронологію суспільно-господарського розвитку, дозволяє дати принципово нову, адекватну вимогам ECOE інтерпретацію активу, пасиву та їх складових (табл. 1).

**Таблиця 1 – Схема балансу, модифікованого до вимог
ЕСОРЕ (за В. О. Шевчуком) [5]**

Розділи активу	Сума	Розділи пасиву	Сума
1. Джерела відтворених та невідтворених ресурсів	А 1	1. Загальнонародська власність (власність усіх поколінь)	П 1
2. Акумуляовані, нагромаджені та створені людьми блага	А 2	2. Власність сучасних поколінь	П 2
3. Видобуті з надр копалини та заподіяна природі і людям шкода	А 3	3. Позики, взяті минулими та сучасними поколіннями у прийдешніх поколінь	П 3
Баланс	А 1+А 2+А 3	Баланс	П 1+П 2+П 3

Розділ І активу призначається для відображення благ, що їх здобуває суспільство завдяки використанню джерел відтворених ресурсів ф прикладанню фізичної та інтелектуальної праці. Маються на увазі: акумуляована поточна енергія сонця, вітру, води тощо; нагромаджена жива речовина рослинного, тваринного та іншого походження; створені людьми наукові, мистецькі, релігійні та інші знання.

Відповідно розділ І пасиву балансу призначається для відображення власності сучасних поколінь, яка здобувається завдяки: успадкуванню благ, здобутих минулими поколіннями, а також власноручному акумуляуванню поточної енергії, нагромадженню живої речовини, створенню інтелектуальних продуктів.

У розділі ІІ активу відображаються видобуті з надр суші та океану корисні копалини та заподіяна природі і людству шкода у вигляді нівечення джерел відтворених та невідтворених ресурсів і нищення людських особистостей.

У зв'язку з тим, що споживання не відтворених ресурсів та заподіяння шкоди природі і людству суттєво обмежує потенційні можливості майбутнього розвитку прийдешніх поколінь,

його сумарна величина є специфічним кредитом, взятим минулими сучасними поколіннями у власних нащадків. Цю своєрідну заборгованість пропонується відображати в розділі III пасиву балансу. Її характерною особливістю є те, що вона не може бути поверненою майбутнім поколінням. Формою побічної, але не прямої компенсації цієї специфічної позики умовно можна вважати лише ту частку благ, акумульованих, нагромаджених та створених колишніми і теперішніми поколіннями, яка перейде у спадок нащадкам [2].

Висновки. Одним із напрямів удосконалення бухгалтерського балансу є його узгодженість з макропоказниками, що може бути здійснена шляхом інтеграції Плану рахунків бухгалтерського обліку з СНР. Такий підхід зумовить більш якісне виконання державою регулюючої та контрольної функцій у соціальній, природоохоронній, освітній сферах, сфері охорони здоров'я та ін.

Список використаних джерел

1. Задорожний З.-М. В. Актуальні проблеми бухгалтерського обліку в Україні / Задорожний З.-М. В. // Збірник наукових праць кафедри економічного аналізу ТНЕУ «Економічний аналіз». – 2010. – № 6. – С. 163–169.
2. Кулик В. А. Бухгалтерський баланс: минуле, сучасне, майбутнє : монографія / В. А. Кулик. – Полтава, 2011. – 186 с.
3. Петрук О. М. Регулювання бухгалтерського обліку в Україні: теорія, методологія, практика : монографія / Петрук О. М. – Житомир : ЖДТУ, 2006. – 152 с.
4. Чижевська Л. В. Тенденції розвитку бухгалтерського обліку: 100 років потому (зріз за 1914 і 2014 роки) / Чижевська Л. В. // Бухгалтерський облік, контроль і аналіз у сучасній економічній науці та практиці : зб. матеріалів III Міжнар. наук.-практ. конф., 3–4 квітня 2014 р. : присвяч. 70-річчю каф. обліку підприємницької діяльності / [редкол. : В. І. Єфіменко та ін.] ; М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». – Київ : КНЕУ, 2014. – С. 192–194.
5. Шевчук В. О. Активи як об'єкти обліку, контролю та аналізу: проблеми еколого-економічної ідентифікації та інтерпретації / В. О. Шевчук // Облік і фінанси. – 2013. – № 1 (59). – С. 66–73.

СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ: ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ

Ю. В. Фесенко, магістр

Є. А. Карпенко, к. е. н., доцент – науковий керівник

Ключові слова: собівартість, облік, калькулювання.

Постанова проблеми. В умовах ринкової економіки підвищення ефективності виробництва та подальший розвиток суб'єктів господарювання можна досягти за умови зниження собівартості продукції та ефективного управління витратами підприємства. Тому дослідження питань економічної суттєвості собівартості продукції є актуальними, оскільки її зниження стає головним чинником вирішення проблеми підвищення ефективності виробництва, забезпечення конкурентоспроможності та соціально-економічного розвитку підприємства.

Аналіз повних досліджень і публікацій. Українські та зарубіжні вчені приділяли багато уваги дослідженню собівартості та її сутності. Найбільш глибоко досліджено собівартість як в історичному, так і в економічному аспекті у роботах таких вчених, як В. П. Завгородній, Ф. Ф. Бутинець, М. А. Болюх, М. І. Маниліч, О. В. Миронюк, Й. С. Мацкевічюс, В. М. Пархоменко, О. В. Карпенко, Г. О. Соболев та ін.

Однак наразі серед науковців відсутній єдиний підхід до трактування поняття «собівартість продукції» і класифікації різновидів останньої, що й обумовлює необхідність проведення даного наукового дослідження.

Формування мети. У статті прагнемо розглянути різноманітні підходи до визначення поняття «собівартість продукції», узагальнити погляди вчених щодо її класифікаційних ознак.

Викладення основного матеріалу дослідження. Собівартість властива природі розвинутого товарного виробництва, коли важливо не лише визначити величину прибутку (чи збитку) від виробництва і реалізації продукції, але і підрахувати економічну ефективність випуску виробів, обрати найбільш вигідний варіант їх конструкції та технології виготовлення.

Безпосередньо термін «собівартість» зародився в капіталістичній економіці кінця XV ст. У вітчизняній же практиці цей термін отримав визнання і закріпився у нормативних документах завдяки працям видатного російського бухгалтера А. П. Рудановського [1, с. 300].

Відповідно вимог П(С)БО 16 «Витрати» собівартість продукції складається з виробничої собівартості продукції, яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат [2].

Тлумачення поняття «собівартість» у працях провідних науковців з економічної теорії та бухгалтерського обліку наведено у табл. 1.

Таблиця 1 – Визначення сутності поняття собівартості різними вченими

Автор	Тлумачення собівартості
Т. Сльозко [3]	Собівартість – це елемент, який поєднує всі функції системи управління: облік, контроль, аналіз, планування, регулювання
М. І. Маниліч, О. В. МIRONЮК [4]	Собівартість відшкодовує витрати підприємства на виробництво і реалізацію продукції для здійснення процесу відтворювання і виражає при цьому складну систему економічних зв'язків і залежностей, що мають місце в процесі виробництва і обігу товару кожного суб'єкта господарювання
Ф. Ф. БУТИНЕЦЬ [5, с. 165]	Собівартість продукції (робіт, послуг) – це грошове вираження витрат підприємства, пов'язане з виробництвом та збутом продукції, виконанням робіт, наданням послуг

Таким чином, розглянувши підходи до визначення економічної сутності собівартості продукції, можна зробити висновки про те, що поняття «вартість» та «собівартість» варто розглядати як два взаємопов'язаних елементи одного цілого. При чому собівартість є частиною вартості, яка відшкодовується в процесі реалізації продукції.

Підприємство має самостійно визначати перелік витрат, які включають до собівартості продукції (робіт, послуг) як елемент облікової політики, ґрунтуючись на економічній сутності понесених витрат і загальних принципах бухгалтерського обліку та вимог до організації його ведення.

Структуру і склад витрат у бухгалтерському обліку регламентує П(С)БО 16 «Витрати». Варто відзначити, що П(С)БО 16 передбачає визначення двох видів собівартості:

- 1) собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг);
- 2) виробничої собівартості продукції (робіт, послуг).

Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат.

До виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) належать:

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати;
- змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати [2].

Характеристика видів собівартості наведена в табл. 2.

Таблиця 2 – Характеристика видів собівартості [6]

Вид	Характеристика
<i>За повнотою охоплення витрат</i>	
Повна	Сукупність всіх витрат на виробництво і реалізацію продукції. Обчислюється тільки по товарній продукції
Виробнича	Формується з усіх витрат організації на виробництво продукції, а також витрат з обслуговування виробництва і управління (загальновиробничих і загальногосподарських витрат) – може обчислюватися не тільки в цілому по організації, але і по окремих виробничих підрозділах

Вид	Характеристика
Технологічна	До її складу входять статті калькуляції наведені в П(С)БО-16
<i>Для потреб планування, обліку і аналізу</i>	
Індивідуальна	Витрати окремої організації на виробництво і реалізацію продукції
Фірмова	Собівартість продукції, виготовлена організаціями, що входять у відповідне об'єднання (фірму)
<i>Залежно від часу і мети обчислення</i>	
Планова	Обчислюється на початку звітної періоду (року, кварталу, місяця) виходячи з планових норм витрат і планових показників з випуску продукції на запланований період
Фактична	Обчислюється в кінці звітної періоду на підставі інформації, що міститься в бухгалтерському обліку, про фактичні витрати на виробництво і фактичну кількість отриманої продукції
Нормативна	Обчислюється за поточними нормами витрат, що діють на певну дату. Вона використовується для контролю за відхиленнями фактичних витрат від встановлених норм
<i>Залежно від часу обчислення</i>	
Річна	Складається раз на рік
Квартальна	Складається раз на квартал
Місячна	Складається кожного місяця

Висновки. Таким чином, в ході проведеного дослідження встановлено, що собівартість продукції з економічної точки зору характеризує використання ресурсів підприємства, виражених в грошовій формі на виробництво і реалізацію продукції, як показник господарської діяльності є якісним показником, що характеризує ефективність діяльності підприємства.

Стосовно видів собівартості та видів калькуляцій, підприємство самостійно визначає в залежності від специфіки діяльності підприємства, особливостей виробничого процесу та потреб вид потрібної собівартості, а також період складання каль-

куючий. Зокрема, даний вибір обов'язково повинен бути зазначений в наказі про облікову політику підприємства.

Список використаних джерел

1. Бутинець Ф. Ф. Теорія бухгалтерського обліку : підручник для студентів вузів спеціальності «Облік і аудит» / Бутинець Ф. Ф. / Вид. 2-ге, доп. і перероб. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – 640 с.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [Електронний ресурс] : Затверджено наказом Міністерства фінансів України № 318 від 31.12.1999 р. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1027.25.0>. – Назва з екрана.
3. Сльозко Т. Собівартість у постіндустріальній економіці: погляд бухгалтера / Т. Сльозко // Економіка України. – 2010. – № 9 (586). – С. 60–67.
4. Манілич М. І. Собівартість продукції: теоретичний аспект [Електронний ресурс] / М. І. Манілич, О. В. Миронюк. – Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua/portal/SocGum%20/ZnpEn/2012/8/01SPTA/pdf>. – Назва з екрана.
5. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік: підручник для студентів спеціальності 7.050.106 «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Ф. Ф. Бутинець, Т. В. Давидюк, Н. М. Малуґа, Л. В. Чижевська ; за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – 2-е вид., перероб. і допов. – Житомир : Рута, 2002. – 480 с.

УДК 6.57.421.3–048.44

КЛАСИФІКАЦІЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

Т. В. Чекан, магістр

С. М. Деньга, к. е. н., доцент – науковий керівник

Ключові слова: класифікація, нематеріальні активи, облік.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки та в процесі реформування обліку постає питання удосконалення класифікації нематеріальних активів.

Значний внесок у дослідження нематеріальних активів здійснили такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як: М. Т. Білуха, М. І. Бондар, Б. І. Валуєв, А. М. Герасимович, В. Д. Колдуелл, Б. Нідлз, О. А. Петрик, Т. В. Польова, В. С. Рудницький, В. Я. Савченко, О. В. Самборський, В. В. Сопко, А. Д. Шеремет та інші.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Нематеріальним активом (далі – НМА) згідно з П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» є немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований [4]. Вітчизняне законодавство виділяє такі групи НМА: права користування природними ресурсами; права користування майном; права на комерційні позначення, крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті; права на об'єкти промислової власності; авторське право та суміжні з ним права [4]. Наведена класифікація дозволяє віднести НМА до відповідної групи за правовою ознакою і привласнити номер облікового рахунку, але обмежує використання НМА для управлінського обліку й аналітичних потреб.

За М(С)БО 38 «Нематеріальні активи» НМА – це немонетарний актив, який не має фізичної субстанції та може бути ідентифікований [3]. За міжнародним стандартами обліку до НМА відносять: назви брендів; заголовки та назви видань; комп'ютерне програмне забезпечення; ліцензії та привілеї; авторські права, патенти та інші права на промислову власність, права на обслуговування та експлуатацію; рецепти, формули, моделі, проекти та прототипи; нематеріальні активи на етапі розробки [3]. Дана класифікація НМА відрізняється від наведених груп НМА у П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», але теж зводиться до переліку видів НМА з метою привласнення їм облікового рахунку.

Докладний список НМА містить Порядок експертної оцінки НМА [6]. Цей документ ділить НМА на об'єкти: права інтелектуальної власності; права користування ресурсами природного середовища; права користування економічними, організаційними та іншими вигодами; гудвіл.

Існують й інші класифікації нематеріальних активів. На думку І. Бігдан для класифікації НМА необхідно встановлювати такі ознаки: об'єкт права; функціональне призначення; засіб придбання; характер володіння; підпадання під знос; термін корисного використання; використання у діяльності; період отримання очікуваних вигід; рівень правової охорони; місце використання; можливість ідентифікування; відчуженість; засіб

оцінки; джерела придбання; характер участі у виробництві продукту; вплив на фінансовий результат; ступінь ліквідності; ступінь ризику вкладень капіталу в активи [1]. Ця класифікація заслуговує на увагу, тому що може охопити і охарактеризувати значний обсяг об'єктів нематеріальних активів, але потребує удосконалення.

Н. Бразілій визначає такі групи НМА, як: термін використання; ступінь ідентифікації; ступінь правової захищеності; ступінь відчуження; шляхи надходження; ступінь ліквідності і ризику; правова ознака [2]. Ці класифікаційні ознаки НМА можуть використовуватися для цілей бухгалтерського обліку.

Т. Польова вважає, що для організації обліку НМА та ефективного управління ними необхідно класифікувати їх за такими ознаками, як: видами прав; станом використання; строком корисного використання; періодом отримання очікуваної вигоди; ступенем ризику вкладень капіталу в нематеріальні активи; напрямками вибуття – із зазначенням мети їх застосування [5]. Наведена класифікація вимагає розширення і удосконалення.

Дискусійний характер багатьох теоретичних положень, практична значимість нематеріальних активів для економіки України, недостатній рівень їх дослідження, з огляду на сучасні потреби управління, зумовили вибір теми статті як актуального напрямку облікового дослідження.

Метою дослідження є удосконалення класифікації нематеріальних активів залежно від мети їх використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. У процесі розгляду різних підходів вчених-економістів до класифікації НМА встановлено, що запропоновані класифікації розрізняють числом, змістом і підходом до формування класифікаційних ознак. Кожна класифікаційна ознака дозволяє отримати необхідну інформацію і вирішити певні завдання бухгалтерського, податкового, управлінського обліку, економічного аналізу, менеджменту тощо. З цією думкою погоджується В. Яшишена [7]. Вчена пропонує класифікаційні ознаки нематеріальних активів, що дозволяють охопити весь спектр завдань бухгалтерського обліку.

Враховуючи вищенаведене, автором рекомендовано класифікаційні ознаки, що дозволять класифікувати об'єкти НМА залежно від напрямів їх використання в обліку відповідно до цілей (табл. 1).

Таблиця 1 – Класифікаційні ознаки НМА [розроблено автором]

Класифікаційна ознака	Групування	Напрямок використання
Термін використання	З обмеженим строком. Без обмеженого строку	Використовується для цілей бухгалтерського обліку при нарахуванні амортизації
Ступінь ідентифікації	Ідентифіковані. Не ідентифіковані	Використовується для цілей бухгалтерського обліку з метою визнання даного об'єкту
Ступінь правової захищеності	Захищені. Не захищені	Використовується для цілей бухгалтерського обліку з метою визначення вартості даного об'єкту
Ступінь відчуження	Не відчужені від підприємства. Не відчужені від індивіда. Відчужені	Використовується для цілей бухгалтерського обліку з метою визнання даного об'єкту
Напрями надходження	Отримані від інших підприємств. Створені самим підприємством	Використовується для цілей бухгалтерського обліку з метою визначення вартості даного об'єкту
Ступінь ліквідності і ризику	Низьколіквідні. Високоліквідні	Використовується для цілей аналізу
Правова ознака	Права користування природними ресурсами і майном. Права на винаходи та ін. об'єкти інтелектуальної власності. Права користування економічними, організаційними та ін. вигодами	Використовується для цілей бухгалтерського обліку з метою відображення їх на рахунках обліку

Висновки. Таким чином, дослідження питань класифікації НМА дає змогу стверджувати про неоднозначність та різноманітність об'єктів нематеріальних активів. Тому автором було розроблено ознаки класифікації НМА, які дозволять групувати об'єкти нематеріальних активів залежно від напрямів їх використання відповідно до цілей їх облік.

Список використаних джерел

1. Бігдан І. А. Облік і аудит нематеріальних активів : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 / І. А. Бігдан. – Харків : ХДУХТ, 2003. – 287 с.
2. Бразілій Н. М. Облік і аудит нематеріальних активів (на прикладі підприємств харчової промисловості) : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09 / Н. М. Бразілій. – Київ : КНЕУ ім. В. Гетьмана, 2007. – 20 с.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи»: Міжнародний документ від 01.01.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 18.10.1999 р. № 242 із змінами і доповненнями. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.
5. Польова Т. В. Облік, аудит і аналіз нематеріальних активів [Електронний ресурс] : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.04 / Т. В. Польова. – Харків : ХДУХТ, 2006. – 19 с.
6. Порядок експертної оцінки нематеріальних активів [Електронний ресурс] : Наказ Фонду державного майна України з питань науки і технологій від 27.06. 1995 р. № 969/97 із змінами і доповненнями [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.
7. Ясишена В. В. Економічний зміст та класифікація нематеріальних активів для цілей бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] / В. В. Ясишева. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>. – Назва з екрана.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВО- АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ

О. Г. Шмигленко, магістр

О. В. Карпенко, к. е. н., професор – науковий керівник

Анотація. Стаття присвячена проблемі удосконалення обліково-аналітичного забезпечення інтелектуального капіталу на прикладі акціонерного підприємства. Наведено визначення інтелектуального капіталу для цілей бухгалтерського обліку, складові інтелектуального капіталу, а також розраховані показники, важливі для управління інтелектуальним капіталом.

Ключові слова: вартість підприємства, внутрішня управлінська звітність, інтелектуальний капітал, облік, нематеріальні активи.

Вступ. Формування і розвиток інтелектуального капіталу на підприємстві ПАТ «Миронівський хлібопродукт» вимагає значних фінансових витрат. Потреба постійного навчання і розвитку персоналу зумовлена низкою причин: розвитком науки і техніки, постійним технічним оновленням інформаційних технологій, змінами в навколишньому середовищі, змінами в смаках споживачів, новими пропозиціями конкурентів та ін.

Інвестиції в інтелектуальний капітал приводять до його накопичення у вигляді знань, умінь і навичок. Використання інтелектуального капіталу на ПАТ «Миронівський хлібопродукт» у сучасних умовах є життєво необхідним, оскільки сучасні технологічні процеси потребують використання інтелектуальної праці. В даному випадку інтелектуальний капітал виступає результатом інвестицій у персонал.

Для того, щоб було можливо дослідити інтелектуальний капітал, у тому числі його взаємозв'язки з іншими видами капіталу, потрібно вирішити його проблему виміру та обліку.

Постановка проблеми. Питаннями щодо облікового вирішення проблем управління інтелектуальним капіталом займалось багато як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Найкра-

щими на нашу думку є праці: К. Андрющенко [1], Е. Брукінга, А. Василик, О. Грішнова, Т. Давидюк [2], Л. Едвінсона [4], К. Камерона, О. Карпенко [3], Т. Коллера, О. Лаговської, Р. Парра, Т. Стюарта, Д. Фрідман, а разом з тим, незважаючи на підвищену увагу вчених до теорії інтелектуального капіталу, до цього часу не існує відпрацьованого механізму управління інтелектуальним капіталом та його облікового забезпечення в контексті можливостей зростання вартості підприємств.

Формування мети: метою статті є обґрунтування теоретичних основ і розробка пропозицій щодо удосконалення обліково-аналітичного забезпечення інтелектуального капіталу на ПАТ «Миронівський хлібопродукт» як стратегічного ресурсу для забезпечення зростання вартості підприємства.

Виклад основного матеріалу. ПАТ «Миронівський хлібопродукт» (МХП) – один із найбільших агропромислових комплексів України, що об'єднує 26 підприємств по всій території країни і є найбільшою українською компанією з розведення птиці, зерновиробництва, а також виготовлення та продажу продуктів із курячого м'яса.

МХП працює за принципом вертикально інтегрованого бізнесу і входить в перелік одного із найконкурентоспроможніших підприємств України та світу, котрі займаються виробництвом й переробкою м'яса птиці. Підприємство має значну кількість таких нематеріальних активів, як торгівельні марки. Найрозповсюдженими з них є: «Наша ряба», «Легко!», «Сертифікований Ангус», «Фуа Гра».

Тому для ПАТ «Миронівський хлібопродукт» особливо важливо правильно відображати в обліку вартість нематеріальних активів, оскільки вони є одним з чинників генерування вартості підприємства. Одним із засобів вирішення цього питання, є розробка управлінської звітності яка б надавала інформацію про витрати, понесені на нематеріальні активи, а також їх вартість.

Основою інноваційної діяльності ПАТ «Миронівський хлібопродукт» є його інтелектуальний капітал. Рівень інтелектуального капіталу та вміння ефективно його використовувати визначають успішне функціонування підприємства в сучасному бізнесовому просторі.

Інтелектуальний капітал – це інформація й знання, які відіграють роль «колективного мозку», що акумулює наукові й повсякденні знання працівників, інтелектуальну власність і накопичений досвід, спілкування й організаційну структуру, інформаційні мережі та імідж підприємства.

Дослідивши діяльність підприємства, а також наукові статті провідних вчених, ми дійшли висновку, що інтелектуальний капітал ПАТ «Миронівський хлібопродукт» складається з таких складових (табл. 1):

**Таблиця 1 – Складові інтелектуального капіталу
ПАТ «Миронівський хлібопродукт»**

Компоненти	Характеристика
Теоретичні знання персоналу та власників	Теоретичні положення за сферами діяльності і функцій; методичні знання (знання методів); методологічні (знання специфіки застосування методів); проектні (як ставити і структурувати цілі); технологічні (як досягати мети); технічні (на основі якої техніки і яких систем); організаційні (яким колективом і якою структурою); економічні (з якою ефективністю); соціальні (з яким соціальним результатом)
Результати творчої діяльності керівників конкретних проектів	Сформульовані гіпотези, концепції та ідеї, виконані проекти, технології, алгоритми і програми, зроблені відкриття, винаходи, вирішені завдання, написані й опубліковані статті, звіти, монографії, навчальні посібники, книги, методики, інструкції
Уміння персоналу	Генерувати ідеї і створювати концепції проектів бізнес-процесів; інтегрувати і акумулювати знання для реалізації проектів за всіма джерелами; здійснювати проекти, види діяльності, процедури та операції
Навички фахівців та колективів	З виконання фахівцями та колективами функцій і обов'язків, робіт і видів діяльності, завдань і операцій; з організації та управління основної та інфраструктурної діяльності
Компетенції кожного з співробітників	Здатність успішно діяти на основі практичного досвіду, умінь та знань при вирішенні поставлених професійних завдань

Аналіз особливостей діяльності та корпоративної соціальної політики ПАТ «Миронівський хлібопродукт» дозволив сформулювати структуру інтелектуального капіталу (рис. 1).

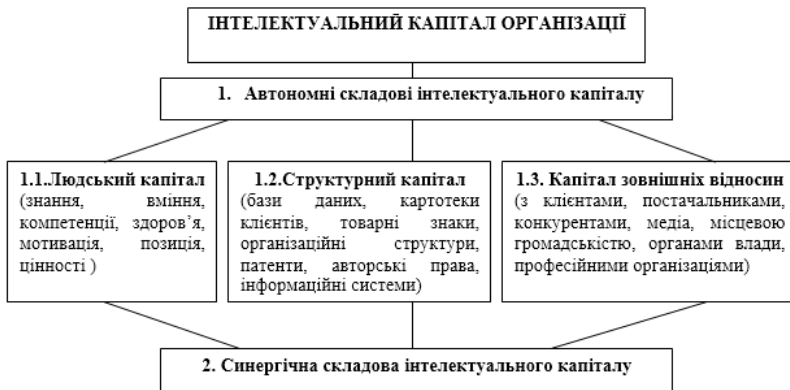


Рисунок 1 – Інтелектуальний капітал ПАТ «Миронівський хлібопродукт»

Інтелектуальний капітал ПАТ «Миронівський хлібопродукт» не складається з окремих частин: людського, структурного та клієнтського, а створюється в результаті їх взаємодії. Знання і здібності працівників підприємства (людський капітал) втілюються в організаційні процеси і зв'язки з партнерами (структурний капітал), які, в свою чергу, створюють базу для стійких і тривалих відносин з клієнтами (клієнтський капітал). Співпраця з клієнтами і партнерами допомагає накопичувати досвід, розвивати знання і здібності працівників, створювати бази даних, тощо. Таким чином, в підприємстві відбувається обіг структурних частин інтелектуального капіталу: від людського до клієнтського і навпаки.

Для успішного формування його як чинника генерування вартості на ПАТ «Миронівський хлібопродукт» необхідне відповідне обліково-аналітичне забезпечення для досягнення синергетичного ефекту в управлінні.

Зокрема, тільки при перехресному впливі одних частин інтелектуального капіталу на інші здійснюється перенесення і закріплення знань зі сфери взаємодії із зовнішніми контрагентами у внутрішні корпоративні системи з метою подальшого використання співробітниками [8].

Виходячи з аналітичних даних системи бухгалтерського обліку ПАТ «Миронівський хлібопродукт» та експертних оцінок професіоналів фінансового відділу, нами було розраховано важливі показники для управління (табл. 2).

Таблиця 2 – Динаміка росту витрат на інтелектуальний капітал ПАТ «Миронівський хлібопродукт» за період 2014–2016 рр.

Показники	Роки			Відношення показників 2016 р. до (±)	
	2014	2015	2016	2014	2015
Витрати на інтелектуальний капітал (млн грн)	73,950	75,515	79,519	+5,56	+4,00
Коефіцієнт окупності інвестицій в інтелектуальний капітал без додаткових витрат	1,28	1,20	1,41	+0,03	+0,21
Коефіцієнт окупності інвестицій в інтелектуальний капітал з додатковими витратами	1,03	1,01	1,14	+0,11	+0,13

Отже, завдяки зусиллям управлінського апарату, який реалізує політику сприяння розвитку персоналу, ми бачимо що витрати на інтелектуальний капітал та коефіцієнти окупності інвестицій в інтелектуальний капітал збільшуються з кожним роком. Це пов'язано як зі збільшенням кількості працівників підприємства (так 2014 р. чисельність складала 466 чоловік, а 2016 р. – 489 чоловік), так і з підвищенням ефективності вкладень у розвиток інтелектуального капіталу.

Коефіцієнт окупності інвестицій на інтелектуальний капітал за 2016 р. дорівнює 1,41. Але для повного та реального покриття

витрат на інтелектуальний капітал, необхідно враховувати не тільки витрати на заробітну плату та пільги, а і витрати на тимчасових працівників, відсутність та плинність кадрів, сума яких буде складати більше зазначеного вище, тому і коефіцієнт окупності інвестицій на інтелектуальний капітал буде меншим – 1,14.

У реальності підприємство несе витрати, які не пов'язані з людьми, що спричинено з витратами на тимчасових та відсутніх працівників, плинність працівників. Тобто необхідно зауважити, що кожна гривня витрачена на інтелектуальний капітал, дає менший коефіцієнт прибутковості інтелектуального капіталу. Дослідження показує, що витрати на інтелектуальний капітал можуть бути набагато більшими, ніж вважається загалом.

Висновки. Інтелектуальний капітал має стратегічне значення для зростання і формування вартості підприємства ПАТ «Миронівський хлібопродукт» в результаті взаємодії всіх складових капіталу. Ефективне управління інтелектуальним капіталом потребує удосконалення обліково-аналітичного забезпечення, а саме: об'єктивної оцінки складових інтелектуального капіталу, багатовекторної внутрішньої управлінської звітності, активного використання в управлінні системи збалансованих показників.

Подальші дослідження будуть спрямовані на удосконалення моделі бухгалтерського обліку з урахуванням усіх компонентів інтелектуального капіталу для досягнення синергетичного ефекту в управлінні вартості підприємства.

Список використаних джерел

1. Андрущенко К. А. Інтелектуальний капітал підприємства: сучасні тенденції оцінювання та управління / К. А. Андрущенко // Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту. – 2015. – № 2. – С. 53–60.
2. Давидюк Т. В. Екологічний, інтелектуальний та людський капітал в теорії бухгалтерського обліку : монографія / Т. В. Давидюк, І. В. Замула, С. Ф. Легенчук ; під заг. ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир : ЖДТУ, 2009. – 480 с.
3. Карпенко О. В. Внутренняя отчетность предприятия: современные векторы / О. В. Карпенко, Д. В. Карпенко // 11-th International

scientific conference of young scientists “The economy of bulgaria and the european union: competitiveness and innovations”, 15 December 2015. – София : Изд-во на ВУЗФ «Св. Григорий Богослов», 2015. – С. 168–176.

4. Edvinsson L. Accounting, Empirical Measurements and Intellectual Capital [Electronic resource] / L. Edvinsson. – Access mode: www.emerald-library.com.

СПЕЦІАЛЬНІСТЬ «ПРАВО»

Освітня програма «Право»

УДК 349.2

РОЗГЛЯД ТРУДОВИХ СПОРІВ ПРО ПОНОВЛЕННЯ НА РОБОТІ

А. О. Карлаш, магістр

Г. В. Терела, к. і. н., доцент – науковий керівник

Ключові слова: індивідуальний трудовий спір, судовий розгляд, позовна заява, моральна шкода

Постановка проблеми. В умовах ринкових відносин наявність судового захисту трудових правовідносин є однією з найважливіших гарантій реалізації конституційного права громадян України на працю, в силу чого трудові спори з питань припинення трудового договору займають особливе місце в системі індивідуальних трудових спорів. Причини виникнення трудових спорів, як правило, мають суб’єктивний характер. Найчастіше вони пов’язуються з неправильним розумінням норм права, внаслідок чого може мати місце неправильне застосування законодавства, яке тягне обмеження та порушення прав працівників. Застосовування сучасного трудового законодавства ускладнене також відсутністю нового Трудового кодексу та наявністю значної кількості нормативно-правових актів, що регулюють відносини найманої праці.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Дослідженням теоретичних та практичних аспектів порядку вирішення трудо-

вих спорів займалися такі провідні вчені, як Н. Б. Болотіна, В. Я. Бурак, В. С. Венедиктов, Н. В. Дараганова, М. І. Іншин, І. В. Зуб, В. В. Лазор, І. В. Лагутіна, А. І. Процевський, В. І. Прокопенко, П. Д. Пилипенко, В. Г. Ротань, Б. С. Стичинський, Г. І. Чанишева та інші.

Формулювання мети. Мета статті полягає у розкритті сутності та з'ясуванні особливостей судового розгляду трудових спорів про поновлення на роботі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основним видом індивідуальних трудових спорів, що розглядаються судами, є спори про поновлення на роботі. Аналіз законодавчих джерел, судової практики та наукової літератури дозволяє виділити ряд особливостей, пов'язаних із порядком їх розгляду. Насамперед, вони мають чітко визначений суб'єктний склад – це завжди індивідуальні трудові спори, сторонами в яких є конкретні працівник і роботодавець. При цьому позивачем виступає працівник, а відповідачем – роботодавець. Такі спори мають чітко визначену підвідомчість, а саме розглядаються виключно у судовому порядку. Працівники, звільнені з роботи, незалежно від підстав припинення трудового договору, або переведені на іншу роботу, якщо вони вважають таке звільнення або переведення незаконним, мають право звернутися до суду з позовом про поновлення на роботі.

Відповідно до ст. 235 КЗпП України поновленню на роботі підлягає працівник, який був звільнений без законної підстави, або незаконно переведений на іншу роботу. Поновлення на роботі полягає в тому, що працівнику надається та ж робота, яку він виконував до звільнення чи переведення. Під звільненням без законних підстав розуміють: 1) звільнення з підстав, не передбачених трудовим законодавством; 2) звільнення з підстав, які передбачені трудовим законодавством, але застосовані неправильно; 3) недотримання процедури звільнення; 4) невідповідність фактичних даних підставам звільнення [7, с. 237]. При цьому більшість трудових спорів становлять спори про поновлення на роботі працівника, звільненого з ініціативи роботодавця на підставі ст. 40, 41 КЗпП України [1, с. 171].

Для незаконного переведення характерними є такі ознаки: 1) невиконання вимог трудового законодавства щодо отримання згоди на переведення; 2) неврахування вимог судової практики щодо визначення поняття «переведення» [2, с. 357].

Справи про поновлення працівника на роботі розглядаються у порядку позовного провадження незалежно від того, ким була порушена справа – самим працівником, прокурором чи профспілковим органом в інтересах працівника [6].

Однією із особливостей порядку розгляду індивідуальних трудових спорів у суді є строки звернення до суду. Стосовно спорів про поновлення на роботі, законодавство встановлює місячний строк, який обчислюється від дня вручення працівникові копії наказу про звільнення або від дня видачі трудової книжки. Водночас скорочений строк позовної давності не поширюється на спори про зміну дати і формулювання причин звільнення, а також про оплату часу вимушеного прогулу [4, с. 427].

Особливістю порядку розгляду трудових спорів є й те, що, згідно з вимогами ст. 157 ЦПК України, суд зобов'язаний розглянути справу про поновлення на роботі упродовж не більше одного місяця з дня відкриття провадження у справі, на відміну від інших справ, які суд може розглянути протягом розумного строку, але не більше двох місяців [2, с. 90].

До особливостей порядку розгляду індивідуальних трудових спорів у суді належить і така, як можливість застосування для трудових спорів альтернативної територіальної підсудності. Так, якщо за загальним правилом, усі позови пред'являються в суд за місцем проживання фізичної особи або за зареєстрованим у встановленому законом порядку місцем її перебування та за місцезнаходженням юридичної особи (ст. 109 ЦПК України), то, відповідно до п. 1 ст. 110 ЦПК України, позови, що виникають із трудових правовідносин, можуть також пред'являтися за зареєстрованим місцем проживання чи перебування позивача.

Інша особливість судового порядку розгляду індивідуальних трудових спорів пов'язана з судовими витратами. Так, згідно ч. 1 ст. 3 Закону України «Про судовий збір» від 8 липня 2011 р., за подання до суду позовної заяви та іншої заяви, передбаченої

процесуальним законодавством, справляється судовий збір. Водночас ст. 5 Закону визначені пільги щодо звільнення від сплати судового збору, які розповсюджуються і на позивачів індивідуального трудового спору, зокрема за подання позовів про поновлення на роботі.

До особливостей судового порядку розгляду індивідуальних трудових спорів можна віднести і те, що у разі поновлення на роботі незаконно звільненого або переведеного на іншу роботу працівника суд, згідно ч. 1 ст. 367 ЦПК України, допускає негайне виконання рішень.

Окремою категорією справ є спори про поновлення на роботі працівника, який звільнився за власним бажанням. Звичайно, що такі спори є поодинокими випадками, так як звільнення з роботи було волевиявленням позивача. Однак працівник міг звільнитися з роботи і не з власної волі [1, с. 173]. Тому, для того, щоб вирішити спір на користь останнього, під час судового розгляду повинно бути доведено, що роботодавець примусив працівника подати заяву про звільнення. Водночас, як зазначається у Постанові Пленуму Верховного Суду України «Про практику розгляду судами трудових спорів», подача працівником заяви з метою уникнення відповідальності за винні дії не може розцінюватись як примус до цього і не позбавляє власника або уповноважений ним орган права звільнити його за винні дії з підстав, передбачених законом [6].

До особливостей такого роду спорів належить також необмеженість суду під час розгляду справ про поновлення на роботі позовними вимогами заявника. В основному, вихід судами за межі позовних вимог проявляється у зобов'язанні роботодавця відшкодувати працівнику моральну шкоду у випадку встановлення факту незаконності звільнення. Проте, працівник вправі самостійно пред'явити вимогу про відшкодування моральної шкоди, заподіяної йому незаконним звільненням [1, с. 173]. Так, згідно ст. 237¹ КЗпП, працівник, має право на відшкодування моральної шкоди, завданої внаслідок порушення його законних прав, що призвело до моральних страждань, втрати нормальних життєвих зв'язків і які вимагають від нього додаткових зусиль для організації свого життя.

У деяких випадках суд частково задовольняє вимоги про виплату моральної шкоди, посилаючись на те, що задоволення основних вимог є елементом відшкодування моральної шкоди. Однак, як зазначив Вищий спеціалізований суд України з розгляду цивільних та кримінальних справ у листі «Про практику застосування судами при розгляді справ окремих норм трудового права», компенсація завданої моральної шкоди не поглинається самим фактом відновлення становища, яке існувало до порушення трудових прав, шляхом поновлення на роботі, а має самостійне юридичне значення [5].

Висновки. Отже відмова роботодавця поновити порушені права працівника є основною підставою трудових спорів про поновлення на роботі. Саме ця підстава найчастіше трапляється на практиці і є приводом для розгляду спору в суді. Існують певні особливості, які відображають особливу природу трудових відносин, та спрямовані допомогти сторонам індивідуального трудового спору дійсно захистити свої трудові права, а отже, реалізувати своє конституційне право на працю та судових захист.

Список використаних джерел

1. Бек У. П. Особливості вирішення трудових спорів про поновлення на роботі працівника / У. П. Бек // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Юридичні науки. – 2016. – № 837. – С. 168–174.
2. Грובה А. А. Трудові спори про поновлення на роботі: поняття та ознаки / А. А. Грובה // Публічне право. – 2013. – № 1. – С. 353–359.
3. Дараганова Н. В. Порядок розгляду індивідуальних трудових спорів у суді: теоретичні та практичні питання / Н. В. Дараганова // Юридична наука. – 2012. – № 4. – С. 87–95.
4. Любчик О. А. Особливості відносин, які пов'язані зі зверненням до суду, при вирішенні індивідуальних трудових спорів [Електронний ресурс] / О. А. Любчик // Форум права. – 2012. – № 2. – С. 426–431. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/FP_index.htm_2012_2_67. – Назва з екрана. – Дата звернення : 25.10.17.

5. Про практику застосування судами при розгляді справ окремих норм трудового права : лист Вищого спеціалізованого суду з розгляду цивільних та кримінальних справ від 27.09.2012 № 10-1389/0/4-12 // Податки та бухгалтерський облік. – 2013. – № 7. – С. 44.
6. Про практику розгляду судами трудових спорів : Постанова Пленуму Верховного Суду України від 06.11.1992 № 9 // Дебет-Кредит (Галицькі контракти). – 2008. – № 29. – С. 279.
7. Щербина В. І. Трудове право України : [підручник] / В. І. Щербина, В. С. Венедіктова. – Київ : Істина, 2008. – 384 с.

УДК 340.12:343.2/.7

ВПЛИВ ІДЕЙ КЛАСИЧНОЇ ШКОЛИ КРИМІНАЛЬНОГО ПРАВА НА РОЗВИТОК УЯВЛЕНЬ ПРО ЗЛОЧИННІСТЬ ХІХ ст.

В. В. Порох, *магістр*

Д. Ю. Четвертак, *к. ю. н. – науковий керівник*

Ключові слова: класична школа, злочин, злочинність, кримінальне покарання.

Постановка проблеми. Кримінологія як самостійна теоретико-прикладна наука про природу, сутність, закономірності виникнення, суспільного прояву та запобігання злочинності виникла і остаточно сформувалася в другій половині ХІХ ст. Однак значний вплив на розвиток основних кримінологічних положень здійснила ще класична школа кримінального права, у зв'язку з чим вбачається необхідність проведення аналізу ключових ідей та наукових поглядів її представників, що мали коломальне значення для формування основних уявлень про злочинність на межі ХVІІІ–ХІХ ст.

Аналіз основних досліджень і публікацій. У вітчизняній юридичній літературі окремі аспекти проблематики, пов'язаної з дослідженням наукових поглядів представників класичної школи кримінального права, у різний час вивчали такі вчені, як І. Фойницький, М. Гернет, Г. Волков, А. Зелінський, В. Голіна, І. Даньшин, В. Туляков, О. Фролова, В. Шакур та ін.

Формулювання мети. Метою статті є дослідження наукових поглядів представників класичної школи кримінального права та їхнього впливу на розвиток уявлень про злочинність у ХІХ ст.

Виклад основного матеріалу дослідження. Класична школа кримінального права сформувалася на основі ідей Просвітництва і залишила помітний слід у всіх кримінально-правових системах, заснованих на принципі правової держави. Заперечення визначення суті покарання як простого інструмента відплати, а також звернення до цілеспрямованого і раціонального кримінального права, скасування смертної кари та інших жорстоких покарань, принципи законності і визначеності кримінально-правових норм, заміна суддівського свавілля кримінальним процесом, який не перетворює обвинуваченого на простий об'єкт розгляду, а надає йому право на відмову від активної участі в процесі і право на юридичний захист, були б просто неможливими без філософів і правознавців епохи Просвітництва.

Серед представників класичної школи кримінального права особливо виділяється знаменитий міланський філософ і реформатор права Чезаре Беккарія (1738–1794), який на сьогоднішній день багатьма теоретиками визнається засновником класичної школи кримінології. Його наукова праця «Про злочини і покарання» (1764 р.) за силою свого впливу на сучасників і на наступні покоління не має собі рівних в історії науки кримінології [1].

В основу наукової концепції Ч. Беккарія були закладені фундаментальні погляди епохи Просвітництва про те, що всі люди рівні і вільні, тобто є раціонально і відповідально діючими індивідуумами. Хоча науковець і не заперечував індивідуальних відмінностей, закладених в людських схильностях, освіті або матеріальному становищі окремих людей, він все ж вважав, що злочинність є обставиною, яку може уникнути, по суті, будь-яка людина. Отже, порушення закону не ґрунтується на індивідуальних особливостях злочинця, а навпаки, злочинці і законотримачі люди рівні. Єдина відмінність між ними полягає, на його думку, в тому, що злочинець порушив умови суспільного договору [1, с. 162].

Основну причину злочинності Ч. Беккарія вбачав в нерозумності кримінального права того часу і в корумпованому правосудді, тобто в самій системі кримінальної юстиції. Тому науковець пропагував необхідність корінного перетворення кримінального законодавства та правозастосування.

На думку Ч. Беккарія, закон повинен визначати злочинність і караність діяння. Всі громадяни мають бути рівними перед законом. Злочин має визначатися виключно як діяння, тобто вчинок людини, виражений зовні. Учений відхилив відповідальність за намір, за слова, думки, ересі і чаклунство, що вважалося одним з найважливіших постулатів феодального права. Ч. Беккарія одним з перших дав матеріальне визначення злочину, вважаючи, що ним є лише дія, яка заподіює ту або іншу шкоду суспільству [2, с. 113].

Він пропонував створити «точну і загальну сходинку злочинів і покарань», в якій «відбивалася б їх відповідність». Кримінальне покарання, на думку Ч. Беккарія, повинно бути помірним, гуманним, але не жорстоким. Впевненість у неминучості, невідворотності хоча б і помірного покарання створить, з точки зору дослідника, «завжди більше враження, ніж жах перед іншим, більш жорстоким покаранням, але таким, що супроводжується надією на безкарність». Метою покарання визначалася не відплата, а попередження вчинення винним нового злочину, спричинення нової шкоди суспільству (те, що на сьогоднішній день визнається як приватна превенція) та утримання інших осіб від вчинення злочину (загальна превенція). Беккарія вважав, що більш доцільним є попередити вчинення злочину, ніж потім карати за нього [3, с. 10].

Даний напрямок розвитку кримінально-правової класичної школи з його орієнтацією на доцільність покарання було розвинуто особливо у Великобританії. Так, на думку відомого юриста, філософа і соціального реформатора Ієремії Бентама (1748–1832), завдання кримінального права вичерпується в забезпеченні того, щоб загроза піддатися мукам покарання утримувала потенційних злочинців від прагнення отримати користь, пов'язану з вчиненням злочинів [4, с. 293].

Представники класичного напрямку були в багатьох країнах Європи: у Франції – Росі (1787–1848), у Німеччині – Кант (1724–1804), Г. Гегель (1770–1831), А. Фейєрбах (1775–1833), Грольман (1775–1829), у Росії – Таганцев (1843–1923), Сергієвський (1849–1910), вчені, що працювали на Україні: Кістяківський (1833–1885), Владимиров (1844–1917) та багато інших. Усі без винятку представники класичної школи пов'язували діяльність, що запобігає вчиненню злочинів, із свободою, просвітництвом, досконалим вихованням.

Вплив ідей класичної школи на подальший розвиток уявлень про злочинність у XIX ст. важко переоцінити. Ідеї представників класичного напрямку були запозичені законодавцями в різних країнах та знайшли своє відображення як у змісті ранніх кодексів (Кримінальний кодекс Франції 1791 р. і 1810 р., Баварське уложення 1813 р.), так і в більш пізніх кодифікаціях (Німецьке кримінальне уложення 1871 р., Голландське кримінальне уложення 1881 р., Італійський Кримінальний кодекс 1889 р., Російське кримінальне уложення 1903 р., та й у XX ст. кодекси, що приймалися в різних країнах, хоча і відчували на собі вплив соціологічної школи, зберегли всі основні положення, розвинуті класичною школою і властиві кримінальному праву будь-якої цивілізованої держави (наприклад, Кримінальні кодекси Бельгії 1930 р., Швейцарії 1950 р., Швеції 1965 р., Франції 1992 р., Іспанії 1995р.) [5, с. 75].

У науковому плані погляди представників класичної школи про те, що людина сама контролює свою долю згідно зі своєю вільною волею; від учинення злочинів її можна утримати за допомогою загрози покарання; аби ця загроза була реальною, потрібно, щоб покарання наставало невідворотно і було співмірним тяжкості вчиненого злочину були запозичені вченими-позитивістами XIX ст., що посприяло остаточному оформленню кримінології в самостійну науку.

Висновки. Таким чином, варто підсумувати, що ідеї представників класичної школи кримінального права заклали підвалини майбутніх наукових пошуків кримінологів та наклали вагомий відбиток на розвиток уявлень про злочинність у XIX ст.

Окрім того, наукові погляди багатьох учених класичного напрямку про злочини та боротьбу з ними були враховані та визнані на законодавчому рівні у кримінальному законодавстві багатьох держав світу.

Список використаних джерел

1. Беккариа Ч. О преступлениях и наказаниях / Ч. Беккариа. – Москва : Стелс, 1995. – 364 с.
2. Герасимова Д. А. Уголовно-правовые воззрения Чезаре Беккариа и Иеремиа Бентама / Д. А. Герасимова // Известия Саратовского университета. – 2012. – Вып. 2. – С. 112–116.
3. Кримінологія: Загальна та Особлива частини : підручник / І. М. Даньшин, В. В. Голіна, М. Ю. Валуйська та ін. ; за заг. ред. В. В. Голіної. – 2-ге вид., перероб. і допов. – Харків : Право, 2009. – 288 с.
4. Сабан І. Д. Історичний розвиток теоретичних уявлень щодо превентивної ролі покарання у протидії злочинності / І. Д. Сабан // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2014. – № 1. – С. 290–300.
5. Эминов В. Е. История науки криминологии / В. Е. Эминов // Lex Russica: научные труды Московской государственной юридической академии. – 2009. – № 1. – С. 72–82.

УДК 343.96/97

СПІВВІДНОШЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ ТА БІОЛОГІЧНИХ ФАКТОРІВ В ОСОБІ ЗЛОЧИНЦЯ

Ю. С. Судник, магістр

Т. В. Іщенко, ст. викладач кафедри правознавства – науковий керівник

Ключові слова: біологічне, соціальне, особа злочинця, злочинна поведінка.

Постановка проблеми. Серед найбільш складних, спірних та недостатньо розроблених кримінологічних проблем виділяється питання про особу злочинця. З огляду на те, що поняття особи злочинця є складним та включає в себе і біологічні, і психологічні, і соціальні сторони людини, важливо проаналізу-

вати співвідношення соціальних та біологічних факторів, які впливають на злочинця та пояснюють причини вчинення ним суспільно небезпечних діянь.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Дослідженням проблем, пов'язаних з вивченням особи злочинця займалося багато вчених. Питання про роль соціального та біологічного в особі злочинця розглядали у своїх працях такі провідні вітчизняні та зарубіжні вчені, як Ю. М. Антонян, В. В. Голіна, П. С. Дагель, А. І. Долгова, О. М. Джужа, І. М. Даньшин, М. Ю. Валуйська, П. П. Михайленко, О. М. Костенко, О. Г. Кальман, О. М. Литвак, Ч. Ломброзо, Е. Феррі, Е. Кремер, Р. Гарофало, Е. Дюркгейм, Г. Тард, Е. Сатерленд, Г. Бергер, Ж. Пінатель, К. Хорні та ін.

Формулювання мети. Мета статті полягає в тому, щоб з'ясувати співвідношення соціальних та біологічних факторів в особі злочинця та їх вплив на злочинну поведінку особи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблематика співвідношення соціального та біологічного в особі злочинця є ключовою протягом усього періоду розвитку кримінологічної науки. Дискусії з даного питання пов'язані з пошуком істини щодо того, що саме впливає на злочинну поведінку особи – якості, що були набуті нею за життя у соціумі, чи ті, що були успадковані її організмом. Вирішення даної проблеми для подальшого майбутнього кримінологічної теорії має принципове значення, оскільки спрямоване на розробку дієвих рекомендацій щодо обрання шляхів, засобів та способів впливу на злочинність з метою недопущення вчинення суспільно небезпечних діянь.

На сьогоднішній день вплив біологічних та соціальних чинників на злочинну поведінку людини у наукових працях трактується по-різному. Так, ще у ХІХ ст. представниками біологічного позитивістського напрямку в кримінології (Ч. Ломброзо, Е. Феррі, Р. Гарофало) ключова роль в особі злочинця відводилася природнім та природженим чинникам. При цьому соціальні фактори або взагалі не бралися до уваги, або ж мінімізувалося їхнє значення при визначенні впливу на злочинну поведінку особи. З іншого боку, носії ідей соціальної дезор-

ганізації і диференціального зв'язку (Е. Дюркгейм, Г. Тард, Е. Сатерленд) пов'язували індивідуальну злочинну поведінку з конкретними соціальними обставинами, при цьому свідомо ігноруючи біологічні фактори в особі злочинця [2, с. 36]. Як це не дивно, але і в наш час багато кримінологів не можуть дійти до спільного знаменника в даній дискусії.

На наш погляд, оцінюючи злочин як акт безпосередньої людської поведінки, що регулюється соціальними законами, варто визнати соціальну зумовленість не тільки його змісту, але і його походження. Водночас вважаємо, що визнання соціальної природи злочинності та її причин в жодному разі не означає, що важливість біологічних властивостей людини на її поведінку й, зокрема, на вчинення різних злочинів, нівелюється.

Слід зазначити, що біологія людини включає в себе будову її тіла, а також функції внутрішніх органів, деякі психічні процеси; стан здоров'я та можливі хвороби; потреби й можливості в певній сфері життєдіяльності, і, безперечно, необмежене коло зв'язків з навколишнім середовищем (наприклад, їжа, одяг, ліки), без яких людина існувати не може. Однак, на думку І. М. Даньшина, основна і визначальна сторона особистості зводиться до її суспільної сутності, яка складається під впливом суспільства, членом якого вона є. Особа є продуктом і суб'єктом суспільних відносин водночас [1, с. 35].

П. П. Михайленко зауважує, що людина не народжується злочинцем, вона стає ним при певних несприятливих умовах її морального формування і при наявності обставин, що сприяли вчиненню злочинів та настанню злочинного наслідку [5, с. 857].

І. Б. Медицький вважає, що від біологічних характеристик людини залежить, що вона засвоїть від середовища, в якому перебуває і розвивається. Її біологічні особливості мають важливе значення для вибору нею лінії поведінки, вони можуть визначити підвищену схильність до злочинної (антисуспільної) реакції на конкретну обстановку, і, при подальшому закріпленні, загалом визначити стереотип особистості та постійну лінію поведінки. Водночас біологічні властивості можуть і не проявитись протягом цілого життя людини, якщо вона не опиниться в

конкретній життєвій ситуації, що послужить поштовхом до вчинення певних дій [4, с. 52–53].

Більшість вчених-кримінологів визнають, що особа злочинця органічно поєднує соціальне й біологічне, однак головна дискусія полягає в тому, що є визначальним в особі злочинця – соціальне чи біологічне і як вони співвідносяться. Представниками соціологічних і біологічних напрямів у кримінології це питання вирішується по-різному.

Як зазначає Р. В. Перелігіна при вивченні особи злочинця та співвідношення соціального і біологічного у механізмі породження злочинності доцільно враховувати такі рівні її прояву:

- біологічний – означає, що злочинність породжується виключно біологічними факторами. Це те, що розвивається в людині незалежно від впливу на неї інших людей, те, що притаманне людині як представникові певного біологічного виду;

- соціальний – полягає у наданні вирішального значення у породженні злочинності соціальним властивостям людини. Це те, що набуває людиною у процесі соціалізації, спілкування й взаємодії з іншими людьми. Водночас дослідниця зауважує, що розглядаючи проблеми соціального і біологічного, слід уникати двох крайностей: абсолютизації соціального фактора і абсолютизації біологічного фактора [6, с. 323–324].

І. Б. Медицький наголошує на тому, що не варто ставити питання ребром: або біологія, генетика, або соціальна обумовленість. Питання краще всього поставити таким чином: і соціальна обумовленість вчинків людини, і біологія, в тому числі генетика. При цьому важливо встановити сфери дії обох факторів [4, с. 46].

В умовах сьогодення слід визнати, що соціальне становить собою особливо організоване біологічне, а особа людини формується під впливом двох потоків інформації – соціальної та генетичної, – що діють одночасно.

В цілому доволі раціональною є точка зору С. Ю. Лукашевича, який зазначає, що особистість будь-якої людини формується її діяльністю на підставі соціального та біологічного спадкування. Соціальне спадкування означає засвоєння індиві-

дом створених попередніми поколіннями культурних, моральних і правових цінностей, традицій, звичаїв, а також інших правил поведінки. Водночас біологічне спадкування здійснюється на підставі передачі народженому організму генетичної програми, за допомогою якої відбувається не тільки побудова тіла, але й біологічно обумовлені особливості психіки: тип темпераменту, задатки, інтелект, тип нервової системи, а також спадковимні хвороби, у тому числі і психічні. Особистість формується під впливом єдиного потоку біологічної і соціальної інформації, і в більшості випадків неможливо визначити один єдиний фактор, оскільки все взаємозалежно. Таким чином, в людині в діалектичній єдності поєднуються соціальне і біологічне [3, с. 77–78].

Варто підкреслити, що біологічна сутність кожної людини не може орієнтуватися на норми права, оскільки вони мають не біологічний, а соціальний характер. Проте від біологічних особливостей, насамперед, залежить те, що візьме особа від навколишнього середовища, які громадські відносини ввійдуть до її структури. Інакше кажучи, природа наділяє людей ніби своєрідним фільтром, через який не кожний соціальний фактор може пройти. Біологічне постає як обставина, під впливом якої формується система суспільних відносин, які складають сутність особистості.

Висновки. Отже, соціальне та біологічне в особі злочинця не суперечать одне одному, тим паче не є взаємовиключними, а перебувають у взаємодії та взаємозв'язку, чим і обумовлюють індивідуальну злочинну поведінку. При оцінці злочинних діянь, а також виробленні превентивних заходів щодо недопущення вчинення злочинів в правозастосовній практиці необхідно враховувати як біологічні, так і соціальні фактори в особі злочинця. Однак, домінуючу роль у процесі детермінації злочинної поведінки все-таки необхідно віддати соціальним чинникам.

Список використаних джерел

1. Кримінологія: Загальна та Особлива частини: підручник / І. М. Даньшин, В. В. Голіна, М. Ю. Валуйська та ін.; за заг ред.

- В. В. Голіна. – 2-ге вид., перероб. і допов. – Харків : Право, 2009. – 288 с.
2. Кримінологія : підручник / Ковальський В. С., Семаков Г. С., Костенко О. М. ; за заг. ред. Костенка О. М. – Київ : Юрінком Інтер, 2017. – 344 с.
 3. Лукашевич С. Ю. Сучасні теорії індивідуальної злочинної поведінки / С. Ю. Лукашевич, К. А. Бочарова, А. С. Кападзе // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Юридичні науки. – 2016. – Вип. 3. Том 2. – С. 76–79.
 4. Медичкий І. Б. Вплив соціальних факторів на злочинність в умовах становлення незалежної Української держави / Медичкий І. Б. – м. Івано-Франківськ, 2007. – 214 с.
 5. Михайленко П. П. Кримінальне право, кримінальний процес та кримінологія України: (Статті, доповіді, рецензії) : в 3 т. / Михайленко П. П. – Київ : Генеза, 1999. – 944 с.
 6. Перелигіна Р. В. Соціальне і біологічне в особі жінки, яка вчиняє насильницький злочин / Р. В. Перелигіна // Часопис Київського університету права. – 2013. – № 3. – С. 323–326.

УДК 343.37:343.9

КРИМІНОЛОГІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЗЛОЧИННОСТІ У СФЕРІ ЕКОНОМІКИ

Є. С. Улізько, магістр

М. О. Яковенко, к. ю. н. – науковий керівник

Ключові слова: економічна злочинність, злочини у сфері економіки, класифікація економічних злочинів, господарські відносини.

Постановка проблеми. Злочинність у сфері економіки стає сьогодні суттєвим фактором посилення соціальної напруги і дестабілізації суспільних відносин, перешкоджає оздоровленню економіки, впровадженню споживчого ринку, сприяє деформації нових форм економічних відносин.

Тому питання ефективної протидії організованим злочинній діяльності у сфері економіки набуває неабиякої актуальності в умовах сьогодення і є предметом виняткової уваги з боку правоохоронних органів, науковців та громадськості.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Економічні злочини стали об'єктом дослідження науковців, політиків, практиків і фахівців різних напрямів правоохоронної діяльності. Значний внесок у дослідження цих злочинів і вирішення зазначених питань зробили А. М. Бойко, В. В. Голіна, І. М. Даншин, Ю. М. Демідов, А. П. Закалюк, О. Г. Кальман, В. М. Попович, Є. Л. Стрельцов та інші дослідники.

Формулювання мети. Метою статті є досконале вивчення такого питання як природа і зміст злочинів в економічній сфері, класифікація цих злочинів та способи запобігання і боротьби з ними.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження економічної злочинності є нині однією з найактуальніших проблем кримінології. Феномен економічної злочинності був і залишається предметом низки досліджень, проте ані в зарубіжній, ані у вітчизняній кримінологічній науці немає єдиної думки щодо розуміння економічної злочинності. До них відносять поняття «злочини у сфері економіки», «тіньова економіка», «господарська злочинність», «кримінальна економіка». Наукова спільнота не одноставна щодо однорідності словосполучень, пов'язаних з економічною злочинністю. У наукових працях висловлювалися різні судження щодо типових ознак злочинності у сфері економіки [1–4, 6].

У свою чергу А. П. Закалюк визначив, що перш ніж досліджувати будь-яке явище (а злочинність має всі ознаки соціального явища), треба визначити родові і видові ознаки цього предмету дослідження. Цей системний ґрунтовний підхід свідчить, по-перше, про складність і системність злочинності у сфері економічних відносин, по-друге, про складність визначення меж цього явища [2, с. 102].

Економічна злочинність (злочини у сфері економіки) – це насамперед усі діяння, в яких прямим мотивом є економічна вигода суб'єкта, тобто мають корисливий характер, а метою таких злочинних посягань є привласнення недозволеного. Для того, щоб злочин вважався економічним, він повинен мати тривалий, неодноразовий характер, вчинятися систематично і в

межах економічної чи господарської діяльності, які не є примітивними [3, с. 10]. Є. В. Невмеженський пропонує такі ознаки економічного злочину: протиправність, систематичність, корисливість, скоєння злочину в рамках звичайної господарської діяльності.

В. М. Попович під економічною злочинністю розуміє сукупність економічних злочинів, учинених у сфері цивільного обігу прав, речей та дій за певний проміжок часу з протиправним використанням легітимних технологічно-облікових операцій фінансово-господарських і цивільно-господарських інструментів організаційно-регулятивних та контрольно-управлінських повноважень і прав [6, с. 116].

О. Г. Кальман під злочинами у сфері економіки розуміє соціально-економічне деструктивне для економіки держави явище, що проявляється у вчиненні особами навмисних корисливих злочинів у сфері легальної і нелегальної господарської діяльності, основним безпосереднім об'єктом яких виступають відносини власності та відносини у сфері виробництва, обміну, розподілу і споживання товарів і послуг з метою отримання доходу [4, с. 46–50].

В. В. Голина, Б. М. Головкін вважають: «Під злочинністю у сфері економіки розуміють сукупність умисних корисливих злочинів легальної і нелегальної економічної діяльності, основним безпосереднім об'єктом яких виступають господарські відносини» [1, с. 257]. Науковці визначили об'єктом вчинення злочинів господарські відносини, не уточнюючи при цьому, що розуміється під господарськими відносинами.

При визначенні поняття «злочинність у сфері економіки» одні науковці-кримінологи вважають об'єктом цих злочинів господарські відносини, інші – майнові і виробничі відносини. Ототожнювати ці поняття не можливо, бо вони розрізняються і своїм об'єктом і своїми межами. Поняття «злочинність у сфері економіки» ширше, ніж «економічна злочинність» та «злочини у сфері господарської діяльності», тому що містить усі злочини в економіці, в тому числі традиційні майнові розкрадання (крадіжки, грабежі, розбої тощо), які не відносяться до економічних.

Беручи до уваги зазначені теоретичні положення відомих науковців, спробуємо сформулювати визначення злочинності у сфері економіки. *Отже, злочинність у сфері економіки – це корислива злочинна діяльність службових осіб та інших учасників економічних відносин, спрямована на заподіяння матеріальної шкоди підприємствам, установам, організаціям різних форм власності або суб'єктам господарювання.*

Матеріальною ознакою злочинності у сфері економіки є незаконне збагачення шляхом заподіяння матеріальної шкоди юридичним і фізичним особам, що займаються економічною діяльністю. Тому вказана злочинність відноситься до типу корисливої злочинності.

Родовою ознакою даного різновиду злочинності є економічна спрямованість злочинних посягань, що передбачає певну сукупність різнорідних груп злочинів, об'єднаних на основі сталих зв'язків між окремими елементами єдиного механізму організації та функціонування національної економіки, а також спільними кримінальними інтересами контингенту злочинців щодо незаконного збагачення у процесі здійснення безпосередньої господарської діяльності або управління й контролю за нею.

Видовою ознакою злочинності у сфері економіки є розподіл різнорідних корисливих злочинів за видами економічної діяльності. Відповідно до Національного класифікатора України, зокрема «Класифікації видів економічної діяльності (КВЕД)» вирізняються наступні різновиди: сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство; добувна промисловість; переробна промисловість; постачання електроенергії, газу; водопостачання; будівництво; оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів; транспорт; тимчасове розміщування й організація харчування; інформація та телекомунікації; фінансова та страхова діяльність; операції з нерухомим майном; професійна, наукова та технічна діяльність; діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування; освіта; охорона здоров'я та надання соціальної допомоги; мистецтво, спорт, розваги та відпочинок [5].

Суспільно небезпечними наслідками економічних злочинів є спричинення матеріальної шкоди державі і суб'єктам господарювання, підлив їхньої ділової репутації, а також спричинення шкоди інтересам споживачів.

Статистичний аналіз показників роботи правоохоронних органів України дає підстави стверджувати, що найбільш поширеними є злочини проти власності. З кожним роком саме ця категорія кримінальних правопорушень є найпоширенішою серед злочинних діянь, вчинених на території нашої держави, оскільки їх кількість постійно зростає, займаючи вже майже 70 % від усіх видів злочинів. Так, у 2016 році було обліковано 405 549 кримінальних правопорушень проти власності, що майже на 20 % більше ніж у минулі роки. Зокрема, особливу увагу звертає на себе й зростання фактів крадіжок, яких у 2016 році обліковано 312 172, що більше ніж на 30 % у порівнянні з попередніми роками. Суттєво зростає й кількість більш суспільно небезпечних злочинів, а саме грабежів: – 27 199; розбоїв – 3 904 та тих же шахрайств – 46 019. Зокрема, в 2016 році злочинів у сфері господарської діяльності було зафіксовано 6 940. Правоохоронцями було виявлено 14 820 правопорушень у сфері службової діяльності [7].

У кримінологічній науці причини та умови злочинності розглядають у площині кримінологічної детермінації. Система детермінант злочинності у сфері економіки включає наступні нормативно-правові чинники: нестабільність законодавчої бази, фрагментарність правового регулювання, велика кількість поточних (тематичних) нормативно-правових актів, законів спеціальної дії, підзаконних нормативно-правових актів; нормативна невизначеність щодо закріплення єдиних для усіх учасників економічних відносин умов і порядку господарської діяльності та розрахунків за спожиту продукцію; незабезпечення законів та інших нормативно-правових актів дієвими механізмами реалізації і контролю тощо.

Великий масив злочинів, які відносяться до сфери економіки, створює серйозну проблему. Цю проблему можна вирішити, якщо застосовувати комплексний підхід, який би поєднував у

собі заходи протидії економічним, службовим злочинам, злочинам проти власності, злочинам у сфері обслуговування населення та іншим злочинам економічного спрямування.

Загальносоціальний рівень протидії злочинності у сфері економіки передбачає створення економічної основи для збереження та розвитку трудового, інтелектуального, науково-технічного потенціалу; розвиток середнього і малого підприємства, створення умов для добросовісної конкуренції. Діяльність місцевих органів влади має спрямовуватись на формування єдиної політики цін у регіоні, здійснення контролю за адекватністю тарифів, націнок та скидок.

Соціальні заходи повинні бути спрямовані на поступове підвищення рівня доходів населення, зменшення рівня безробітних.

Політичні заходи впливу на економічну злочинність спрямовані на визначення пріоритетів щодо захисту економічних інтересів держави та окремих соціальних груп. Це розробка нової стратегії детінізації економіки та боротьби з корупцією. Вона має передбачати формування збалансованого правового поля, створення сприятливих умов для легальної економічної діяльності на основі максимального врахування інтересів суб'єктів господарювання.

Висновки. Злочинами у сфері економіки є різні види навмисних протиправних суспільно небезпечних діянь, що посягають на встановлений чинним законодавством порядок функціонування економічної системи України або на відносини у сфері господарювання чи службової діяльності та вчинених з метою незаконного збагачення, відповідальність за які передбачена кримінальним законодавством України.

Заходи запобігання економічній злочинності мають розроблятися і здійснюватися в рамках єдиної стратегії, повинні бути спрямовані на чітке визначення функцій держави в регулюванні економічних відносин, формування її економіко-правової політики, розподіл повноважень між центральними і місцевими органами в регулюванні економічних процесів, створення відповідних умов для належної правової поведінки суб'єктів економічної діяльності, забезпечення правового захисту державного і недержавного секторів економіки, налагодження демократичних принципів контролю за економічною діяльністю.

Список використаних джерел

1. Кримінологія : підручник / [В. В. Голіна та ін. ; за ред. В. В. Голіни, Б. М. Головкина] ; М-во освіти і науки України, Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого. – Харків : Право, 2014. – 439 с.
2. Закалюк А. П. Курс сучасної української кримінології : у 3 кн. / А. П. Закалюк. – Київ : Ін Юре. – Кн. 2. Кримінологічна характеристика та запобігання вчиненню окремих видів злочинів, 2007. – 705 с.
3. Невмеженський Є. В. Правові проблеми боротьби з економічною злочинністю і корупцією : навч. посіб. / Невмеженський Є. В. – Київ : АПСВ, 2005. – 415 с.
4. Кальман О. Г. Злочинність у сфері економіки України: теоретичні та прикладні проблеми попередження / О. Г. Кальман. – Національна юридична академія імені Ярослава Мудрого. – Харків, 2004. – С. 36.
5. Класифікація видів економічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kved.ukrstat.gov.ua/> – Назва з екрана.
6. Попович В. М. Економіко-кримінологічна теорія детінізації економіки / В. М. Попович. – Держ. податкова адмін. України. Акад. податкової держ. служби України. – Ірпінь, 2001. – 523 с.
7. Стан та структура злочинності в Україні [Електронний ресурс] : офіц. сайт Міністерства внутрішніх справ України. – <http://www.guds.gov.ua/> – Назва з екрана.

СПЕЦІАЛЬНІСТЬ «ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ»

Освітні програми «Фінанси і кредит», «Банківська справа»

УДК 336.226(477)

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ КОСВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УКРАИНЕ

Жоелма Бернарду, магістр

С. Б. Егорычева, д. э. н., професор – научный руководитель

Ключевые слова: косвенные налоги, налог на добавленную стоимость, акцизный налог, ввозные и вывозные пошлины, администрирование косвенных налогов.

Постановка проблемы. Основным источником бюджетных доходов Украины выступают налоговые поступления, среди которых наибольшую долю ресурсов государству приносят косвенные налоги. Они характеризуются устойчивыми поступлениями, однако при увеличении их ставок или базы налогообложения происходит снижение платежеспособности потребителей, уменьшение потребления на рынке товаров и услуг и, как следствие, уменьшение уплачиваемых объемов косвенных налогов. В современных условиях косвенное налогообложение должно стимулировать экономическое развитие страны, способствовать созданию условий для привлечения инвестиций, развития частного бизнеса и повышению благосостояния населения.

Анализ основных исследований и публикаций. В научной литературе уделяется значительное внимание совершенствованию налоговой системы Украины, налоговой политике государства, в том числе, вопросам косвенного налогообложения. Указанные проблемы исследовали в своих трудах Н. В. Антоненко, А. Н. Гаркушенко, А. Я. Гордин, А. Г. Грицюк, В. А. Гусева, В. С. Копач, А. И. Крысоватый, В. В. Лещак, И. А. Лютый, П. С. Мартынюк, Т. В. Мединский, А. В. Озерчук, А. В. Покоloodна, Т. Н. Рева, Т. Д. Ситаш, А. М. Соколовская, А. А. Сотченко и др. Однако до последнего времени многие вопросы фискальной эффективности налога на добавленную стоимость (НДС), акцизного налога и пошлин остаются нерешенными [1].

Формулирование цели. Целью исследования является обоснование некоторых проблемных моментов совершенствования косвенного налогообложения в Украине.

Изложение основного материала исследования. К построению эффективной системы косвенного налогообложения государство должно подходить особенно взвешенно, учитывая при этом не только фискальные интересы, но и экономическое положение плательщиков, стимулируя их на реализацию стратегических целей развития национальной экономики. На сегодняшний день косвенное налогообложение является одним из основных способов наполнения бюджета как в Украине (табл. 1), так и во многих других странах мира. Эффективность косвенных

налогов в фискальном аспекте состоит в том, что они облагают потребления.

**Таблица 1 – Динамика и структура доходов
Государственного бюджета Украины за
2011–2016 годы (млрд грн) [2]**

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Удельный вес поступ- лений в 2016 г. (%)
Налоговые поступления:	261,6	274,7	262,8	280,3	409,3	503,9	82,3
в т.ч. косвенные налоги	174,9	189,2	176,9	196,6	281,7	337,0	55,1
- налог на добав- ленную стоимость	130,1	138,8	128,3	139,1	178,1	226,5	37,0
- акцизный налог	33,0	37,2	35,3	45,1	63,2	90,1	14,7
- налоги на между- народную торговлю и внешние операции	11,8	13,2	13,3	12,4	40,4	20,4	3,3
Неналоговые поступления	49,0	68,3	72,9	68,1	120,1	103,6	16,9
Прочие поступления	1,2	1,7	1,9	6,4	2,1	4,6	0,8
Всего доходов	311,8	344,7	337,6	354,8	531,5	612,1	100

Учитывая, что номинальные ставки ключевых налогов в Украине выше среднеевропейского уровня, дополнительная мобилизация средств в бюджет должна происходить не за счет повышения фискального давления или введение новых налогов, а за счет улучшения администрирования действующих налогов и повышения их фискальной эффективности и отдачи.

Наиболее противоречивым, с точки зрения эффективности, элементом нынешней системы является НДС, дискуссия по проблемам совершенствования которого ведется уже несколько лет. Этот налог в настоящее время является главным источником поступлений в Государственный бюджет Украины. Система администрирования НДС в Украине остается несовершенной как в части текущего контроля, так и для осуществления проверок. Несмотря на внедрение электронного реестра налого-

вых накладных по НДС проблемы «налоговых ям», коррупционных схем при возмещении налогового кредита не устранены [3].

Исходя из этого, по нашему мнению, основными направлениями дальнейшего совершенствования администрирования НДС являются:

- определение справедливой стоимости товаров, работ и услуг, выступающая базой налогообложения. Поскольку НДС является налогом на конечного потребителя, то существует возможность завышения цены на промежуточном этапе формирования стоимости товара или услуги, занижения цены при импорте и т. п.;

- процедуры отслеживания и признания сделок недействительными, если они заключаются исключительно с целью формирования фиктивного налогового кредита;

- совершенствование системы налогового контроля путем повышения эффективности электронных камеральных и документальных проверок.

К основным проблемам в сфере администрирования НДС следует отнести: значительный объем проверок налогоплательщиков, проводимых в ручном режиме, требующих человеческих ресурсов и времени, нередко превышающих установленные законодательством предельные сроки; преимущественное направление усилий контролирующих и правоохранительных органов на раскрытие уже совершенных правонарушений в сфере НДС, а не на их профилактику и предотвращение; возможность принятия субъективных решений государственными органами по возмещению НДС в пользу отдельных налогоплательщиков; недостаточный уровень технического обеспечения, который тормозит работу системы и не дает возможности использования принципиально новых технологий; квалификация работников не всегда соответствует должному уровню, что приводит к некачественному контролю.

Кроме того, важным аспектом в совершенствовании администрирования НДС является использование современных

информационных технологий для улучшения процессов поиска, сбора, накопления, обработки, защиты, передачи и использования информации фискальной службой. В частности, автоматизация налоговых функций предусматривает проведение комплекса процедур по регистрации налогоплательщиков, электронной обработке аналитической и статистической отчетности, автоматического формирования плана проверок.

Весомую долю поступлений в бюджет в настоящее время обеспечивает и акцизный налог, процесс администрирования которого также требует оптимизации с целью повышению эффективности взимания этого налога. Для этого, прежде всего, предлагаем повысить тщательность проверки контролирующими органами качества заполнения налогоплательщиками деклараций по акцизному налогу и усилить контроль за соблюдением соответствующими органами порядка обращения с конфискованными подакцизными товарами.

Считаем необходимым также ужесточить правила выдачи лицензий на торговлю подакцизными товарами, в том числе алкогольными и табачными изделиями, а также усилить ответственность за нарушение условий лицензирования, в том числе, расширить перечень оснований для лишения лицензии. Полезным было бы усиления контроля использования акцизных марок и повышение уровня их защиты, вплоть до включения в них QR-кода, который позволяет потребителям самостоятельно проверять легальность подакцизного товара. Перспективным является стремление государственных органов внедрить электронные акцизные марки.

Необходимо также усилить регулятивную функцию акцизного налога, значительно расширив перечень подакцизных товаров за счет продуктов питания (чипсы, фаст-фуд) и напитков (сладкие газированные и энергетические), которые являются вредными для здоровья человека; огнестрельного и газового оружия; предметов роскоши, в частности, изделий из натурального меха, ювелирных изделий из драгоценных металлов и камней.

В условиях глобализации современной экономики актуализируется использование инструментов регулирования международной торговли, среди которых важное место занимают вывозные (экспортные) и ввозные (импортные) пошлины [4]. В Украине поступления от их взимания не играют существенной роли в формировании доходов бюджета, однако оптимизация ставок пошлин влияет на сбалансированное развитие национальной экономики.

На данный момент в Украине существует экспортные пошлины на такие виды сырья: отходы и лом черных металлов; лом легированных черных металлов, лом цветных металлов и полуфабрикаты с их использованием; семена масличных культур, в частности, семена подсолнечника; живой скот и кожевенное сырье. Также существует вывозная пошлина на экспорт природного газа.

МВФ и Всемирный банк, предоставляющих Украине кредиты на проведение реформ, настаивают на отмене экспортных пошлин на сырье (за исключением природного газа). Однако правила ГАТТ/ВТО допускают использование страной экспортной пошлины во внешней торговле. Это означает, что сохранение вывозной пошлины на основные виды сырьевых товаров в Украине не будет противоречить условиям участия в этой организации. Однако в письмах-обязательствах Украины постоянно подчеркивается готовность отменить вывозные пошлины на сырьевые товары.

По нашему мнению, сокращение таможенных тарифов вполне возможно при экспорте живого скота и кожевенного сырья, так как сейчас пошлина на эти товары все равно не уплачивается, поскольку большая их часть экспортируется в Республику Молдова по соглашению о беспошлинной торговле. В то же время, нежелательно сокращать и в конечном итоге «обнулять» пошлину на экспорт лома черных металлов, поскольку такое решение вызовет конфликт интересов между экспортерами лома и отечественными производителями – потребителями этого лома, в частности, металлургическими заводами. Также не следует отменять экспортную пошлину на вывоз семян подсол-

нечника, поскольку это приведет к значительному сокращению объемов его переработки на заводах и реализации готовой продукции. Сейчас мощности перерабатывающих предприятий и так загружены не полностью. Отмена пошлины только ухудшит ситуацию и приведет к негативным последствиям для масло-жировой промышленности Украины в целом.

Выводы. Косвенные налоги называют регрессивными и недемократическими, однако, исходя из структуры поступлений в бюджет, они являются оптимальными для нестабильной экономики Украины. В связи с этим возникает потребность в совершенствовании администрирования косвенных налогов, среди основных направлений которого можно выделить: упорядочение налоговых проверок и отношений, складывающихся между налогоплательщиками и фискальными органами в ходе их проведения; внесение изменений в налоговое законодательство, которые обеспечат ясность, четкость, однозначность и недопустимость расширительного толкования правовых норм; разработка мер, направленных на улучшение обслуживания налогоплательщиков, упрощение выполнения обязанностей налогоплательщиков по уплате косвенных налогов.

Реализация предложенных направлений совершенствования косвенного налогообложения обеспечит более полное использование фискального и регулирующего потенциала налога на добавленную стоимость, акцизного налога и пошлины.

Список использованных источников

1. Ходякова О. В. Анализ косвенного налогообложения в Украине / О. В. Ходякова // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 298–303.
2. Министерство финансов Украины [Электронный ресурс]: офиц. веб-сайт. – Режим доступа: <https://www.minfin.gov.ua/> – Назва з екрана.
3. Непран А. В. Фискальная эффективность налога на добавленную стоимость / А. В. Непран, И. Е. Тимченко, Н. Н. Каменева // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2017. – Вип. 57. – С. 66–76.
4. Лукьяненко Е. В. Налоговое регулирование международной торговли товарами: монография / Е. В. Лукьяненко. – Донецк, 2008. – 112 с.

ПРИБУТКОВІСТЬ БАНКІВ: ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ

Т. В. Білоус, магістр

М. Б. Чижевська, к. е. н., доцент – науковий керівник

Ключові слова: прибутковість, банк, активи, пасиви, банківська система.

Постановка проблеми. В умовах нестабільності та циклічних коливань в економіці, котрі безперечно негативно впливають на діяльність фінансового сектору економіки, банки повинні звернути особливу увагу на проблему оптимізації структури доходів та підвищення ліквідності, адже, як регулятори грошового обігу й посередники в акумуляції та перерозподілі грошових ресурсів, відіграють важливу роль в економічних перетвореннях України. Вони володіють дієвими важелями впливу на фінансову, виробничу та інші сфери економіки, їх діяльність впливає на формування й розвиток практично всієї системи відносин в країні. Без стабільного, надійного та сильного банківського сектора не може нормально функціонувати економіка країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам забезпечення прибутковості та фінансової стійкості банків в ринковій економіці присвячено праці багатьох провідних вітчизняних і зарубіжних учених. Серед них – М. Алексеєнко, О. Біла, В. Вітлінський, О. Вовчак, А. Герасимович, О. Дзюблук, В. Загорський, О. Заруба, В. Іванов, М. Козоріз, В. Корнєєв, В. Кочетков, О. Лаврушин, Ю. Масленченко, А. Мороз, Л. Примостка, Г. Панова, П. Роуз, М. Савлук, Дж. Сінкі, Т. Смовженко, Р. Шіллер та інші.

Формулювання мети. Метою дослідження є можливі напрямки збільшення прибутковості банківського сектору, що є одним із найважливіших показників ефективності функціонування банку, його стабільності в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прибуток банку є критерієм ефективності фінансової діяльності. Індивідуальний рівень прибутку банку в порівнянні з галузевим характеризує ступінь вміння (підготовленості, досвіду, ініціативності) менеджерів успішно здійснювати фінансову діяльність в умовах ринкової економіки.

Середньогалузевий рівень прибутку банків характеризує ринковий та інші зовнішні чинники, які визначають ефективність діяльності і є основними регуляторами «переливу» капіталу в галузі з більш ефективним його використанням.

При цьому капітал переміщується, як правило, в ті сегменти ринку, що характеризуються значним обсягом незадоволеного попиту, а це сприяє більш повному задоволенню суспільних та особистих потреб [2].

Поняття прибутку в економічній системі існує у взаємозв'язку з наявністю товарно-грошових відносин, появою і розвитком інституту власності, особливо приватної. Проте прибуток не варто розглядати лише як мотиваційну силу для організації діяльності, а доцільно досліджувати як проміжну, перехідну або об'єднуючу ланку між такими категоріями, як інтерес і діяльність. Саме наявність певного економічного інтересу і є мотивацією до здійснення діяльності. А прибуток, як один із видів отриманого фінансового результату в ході організації діяльності, виступає безпосередньо джерелом забезпечення інтересів різних суб'єктів господарювання в умовах ринкової економіки.

Отримання прибутку та забезпечення рентабельної діяльності є необхідним чинником існування будь – якого суб'єкта підприємництва. У ньому зацікавлені всі учасники економічного процесу. Розмір банківського прибутку хвилює акціонерів, тому, що є показником отриманого доходу на інвестований ними капітал. Вкладникам прибуток гарантує стабільний дохід і впевненість у завтрашньому дні, оскільки збільшення резервів і власних коштів банку свідчить про його стабільність. Позичальники також зацікавлені в прибутку банку, адже таким чином зростають їх власні накопичення [2].

Виділимо основні напрямки підвищення прибутковості банків:

1. Загальне зростання групи активів, що приносять процентний дохід та зростання власного капіталу, насамперед, правильного проведення зваженої маркетингової і процентної політики. Наслідком цього стане підвищення числа банківських вкладників. Цією групою активів є кредитні операції банку. Для їх проведення банку необхідні, по – перше, залучення клієнтів, які бажають отримати кредит.

2. Збільшення питомої ваги доходних активів в сукупних активах. Іншими словами, банк повинен нарощувати так звані «працюючі» активи, які приносять найбільші доходи банку і скорочувати до можливого мінімуму «непрацюючі». До доходних активів відносять кредитний та інвестиційний портфель банку, депозити та кредити в інших банках. Всі інші активи є недоходними. Вкладення коштів у недоходні активи погіршує структуру активів та їх дохідність. Однак, саме «непрацюючі» активи забезпечують ліквідність банку. Таким чином, банківська ліквідність досягається при максимізації залишків в касах та на кореспондентських рахунках по відношенню до інших активів. Але саме в цьому випадку прибуток банку буде мінімальний.

3. Зміна загального рівня процентної ставки по активних операціях банку. Потрібне дослідження та врахування крім специфічних факторів, що визначають розмір процента по активних операціях також попит на кредитному ринку і ставки конкуруючих банків та інших фінансово-кредитних установ. Працюючи в цьому напрямку банки намагаються збільшити рівень процентної ставки по активних операціях, тобто тут спрацьовує принцип будь – якого комерційного підприємства: «дешевше купити, дорожче продати»

4. Зміна структури портфелю доходних активів, тобто підвищення питомої ваги ризикових кредитів в кредитному портфелі банку, наданих під високі проценти. Ризикові операції можуть принести банку значний дохід, якщо він буде правильно ними управляти. Банк повинен дослідити допустимість ризику, розробити проект прийняття негайно практичного рішення, спрямо-

ваного або на використання ризикових операцій, або на виробітку системи заходів, що знижують можливість появи витрат банку від проведення тієї чи іншої операції.

5. Забезпечення зростання непроцентних доходів, а саме приділення більшої уваги доходам від надання послуг «небанківського» характеру, оптимізація пасивів, зменшення загально-адміністративних витрат, зменшення витрат на створення банківської послуги, що дасть змогу знизити її ціну [1].

6. Зменшення витрат на створення банківської послуги дає відповідно знизити її ціну [1]. Зниження цін на пропоновані послуги – вагомий аргумент у конкурентній боротьбі, важливий елемент створення позитивного іміджу банківської установи, що великою мірою забезпечує їй прихильність клієнтів.

7. Правильне управління активами і пасивами банку, а також ризиками.

8. Управління ризиком процентних ставок: досягнення цільового рівня чистої процентної маржі, спреду, чистого процентного доходу; передбачення руху процентних ставок, встановлення процентних ставок за залученими та наданими коштами; визначення динамічної структури активів і пасивів на підставі геп-аналізу та дюрації, використання засобів хеджування [2].

9. Раціональне та ефективне розміщення коштів банку для забезпечення його фінансової стійкості. Виконання цієї умови дозволить позбавитися суперечностей між ліквідністю, надійністю та прибутковістю комерційного.

10. Покращення рівня професіоналізму – від політики банку, майстерності, грамотної побудови управлінських і функціональних структур.

Вдале впровадження всіх цих заходів має допомогти збільшити прибутковість банку та досягти мінімізації ризиків, що на сьогоднішній день в умовах нестабільного внутрішнього і зовнішнього середовища є надзвичайно важливим.

Оскільки прибуток є одним із найважливіших індикаторів, які характеризують фінансові результати діяльності банків, є матеріальною основою подальшого функціонування та визначення рейтингу на банківському ринку, то утримання його на достат-

ньому рівні необхідно банківським установам для залучення нового капіталу, що дозволяє збільшити обсяги та підвищити якість пропонованих послуг, стимулює удосконалення операцій, зниження витрат і розвиток банківських технологій.

Висновки. Отже, для збільшення ефективності управління процесом формування і розподілом прибутку банку можна запропонувати проведення заходів із збільшення процентних, комісійних та непроцентних доходів банку та зменшення рівня витрат банку за рахунок залучення більш дешевих ресурсів та підвищення частки доходних активів у загальних активах банку, збільшувати обсяг власного капіталу, наприклад за рахунок капіталізації дивідендів, а також ефективно управління співвідношенням прибуток-ризик.

Список використаних джерел

1. Кобченко Н. С. Шляхи підвищення прибутковості комерційного банку / Н. С. Кобченко // Теорія та практика розвитку банківської справи : зб. наук. пр. студентів. Львівський інститут банківської справи Університету банківської справи НБУ. – Львів, 2009. – 260 с.
2. Рибак О. Шляхи підвищення прибутковості банківського сектору в умовах нестабільного зовнішнього середовища [Електронний ресурс] / Рибак О., Галай Н. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>. – Назва з екрана.

УДК 368.91

СТАНОВЛЕННЯ РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ: СВІТОВИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД

Л. С. Бутенко, магістр

І. В. Фисун, к. е. н., доцент – науковий керівник

Ключові слова: ринок страхування життя, страхові компанії світу, середньомісячна заробітна плата, частка страхування життя.

Постановка проблеми. У розвинених країнах світу ринок страхування життя посідає вагоме місце в соціальній системі держави. Оскільки сприяє збереженню матеріального добробуту

громадян та накопиченню ними заощаджень на майбутнє. Крім того, розвинений ринок страхування життя є джерелом довгострокових інвестиційних ресурсів в економіку країни. В сучасній Україні ринок страхування життя все ще залишається на етапі становлення та характеризується низкою проблем, що сповільнюють його розвиток. З огляду на це, на теперішній час актуальним є дослідження процесу становлення світового та вітчизняного ринку страхування життя з метою поліпшення його функціонування в Україні.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Вагомий внесок в дослідження практичних засад функціонування ринку страхування життя в Україні внесли вітчизняні вчені та практики страхового бізнесу, зокрема Г. Березецька, М. Денисенко, В. Кабанов, О. Ковтун, А. Скоробагатько, К. Унку та інші. Проте на теперішній час недостатньо вивченими залишаються питання використання досвіду становлення світового ринку страхування життя.

Формулювання мети. Метою статті є дослідження досвіду становлення світового ринку страхування життя з метою поліпшення його функціонування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведені дослідження свідчать, що історія страхування життя налічує близько 2 000 років, оскільки саме з цього періоду існували його зародкові форми (благодійні грошові фонди стародавньої Індії, грошові фонди для вдів та сиріт стародавнього Риму, комунальні установи стародавніх іудеїв) [1, 2].

З розвитком людської цивілізації спостерігається розвиток страхування життя, що пов'язано з природою людини й виражається в потребі матеріального захисту й упевненості в майбутньому. Проте становлення перших страхових компаній зі страхування життя у світі відбулося у XVII столітті, коли страховий бізнес розділився на страхування життя та страхування, відмінне від страхування життя, оскільки природа утворення і функціонування страхових резервів у них різна [3].

Першим страховим товариством зі страхування життя було товариство «Емікебл», що утворилося в Англії у 1706 році. Піс-

ля цього з'являються страхові товариства зі страхування життя «Рефьюдж іксчендж» та «Лондон іншуренс корпорейшен». Значний прогрес у розвитку страхування життя був досягнутий з появою у 1762 році в Лондоні страхового товариства зі страхування життя «Еквітебл», діяльність якого була вельми успішною, що стимулювало появу нових страхових товариств зі страхування життя. Так такі товариства з'явилися у Франції в 1829 році, у Німеччині – у 1827 році, у США – в 1830 році. З кінця XIX століття починається процес концентрації та централізації страхового капіталу, що сприяло розвитку ринку страхування життя в розвинених капіталістичних державах світу [2].

На теперішній час страхування життя, порівняно з іншими видами страхування, займає найбільшу питому вагу в розвинених країнах світу і становить приблизно 60 % від загальних страхових премій, зібраних за всіма видами страхування.

За статистикою громадяни розвинених країн світу при заощадженні коштів надають перевагу страховим компаніям зі страхування життя, а не банкам. При цьому перевага страховиків зі страхування життя перед банками полягає в тому, що страхові компанії забезпечують гроші свого клієнта від втрати через можливі потрясіння й нестабільність на фінансових ринках. Тому компанії зі страхування життя підлягають особливо жорсткому контролю з боку держави. Так, вони формують «страховий математичний резерв», що дозволяє страховій компанії в будь-який час у повному обсязі розрахуватися з усіма своїми клієнтами одночасно. При цьому увага приділяється надійності й достатній ліквідності інструментів капіталовкладення. Тож важко уявити собі ситуацію, коли страхова компанія, що сумлінно дотримується законів та принципів створення й інвестування страхових резервів, могла б виявитися неплатоспроможною. Вимоги з резервування до страхових компаній більш жорсткі ніж до банків. При цьому резерви західних страховиків становлять мільярди доларів. Їх капітал набагато більший за резерви кредитних організацій. Важливо також і те, що за кордоном питання «страхуватися чи ні» взагалі перед людиною не стоїть. Будь-який поважаючий себе громадянин є власником

полісу страхування життя, адже від наявності такої страховки залежать усі інші блага – кредити в банках, навчання й пенсія. У Сполучених Штатах Америки, Канаді, країнах Європейського Союзу та Японії близько 90 % населення мають поліси довгострокового накопичувального страхування [4].

У США налічується більше 2 000 страхових компаній, але монопольне володіння ринком здійснює «Велика п'ятірка» – п'ять гігантів страхового бізнесу, серед яких компанії зі страхування життя. Зокрема, до них належить страхова компанія «MetLife», ринкова вартість якої у 2017 році становила 51,4 млрд дол. США, активи – 884,2 млрд дол. США, обсяги зібраних страхових премій – 68 млрд дол. США, а її прибуток – 5,3 млрд дол. США та страхова компанія «American International Group» (AIG), ринкова вартість якої у 2017 році становила 63,7 млрд дол. США, активи – 496,9 млрд дол. США, обсяги зібраних страхових премій – 58,3 млрд дол. США, а її прибуток – 2,2 млрд дол. США [5].

Щоб мати уявлення про функціонування найбільших компаній зі страхування життя в світі скористаємося даними їх рейтингу, котрий фінансово-економічне видання «Forbes» щорічно складає за результатами їх діяльності. Так у 2017 році до цього рейтингу увійшли компанії з 63-х країн світу, сукупний дохід яких досяг 35 трлн дол. США, а сукупна ринкова вартість представлених в рейтингу компаній становить 44 трлн дол. США. Рейтинг було складено з комплексного поєднання показників доходів, продажів, активів і ринкової вартості кожної страхової компанії. У списку було представлено найбільші у світі 34 компанії страхування життя. Найбільшою серед цих компаній у 2017 році стала японська страхова компанія «Japan Post Holdings» (29-е місце в загальному рейтингу), ринкова вартість якої становила 62,6 млрд дол. США, активи – 2 450,7 млрд дол. США, обсяги зібраних страхових премій – 129,8 млрд дол. США, а її прибуток – 4,4 млрд дол. США. Друге місце в рейтингу посіла китайська страхова компанія «China Life Insurance» (49-е місце в загальному рейтингу), ринкова вартість якої становила 55,7 млрд дол. США, активи – 377 млрд дол.

США, обсяги зібраних страхових премій – 81,5 млрд дол. США, а прибуток – 5,6 млрд дол. США. Трійку лідерів в сегменті страхування життя завершила британська страхова компанія «Prudential» (66-е місце в загальному рейтингу). Ринкова вартість цієї страхової компанії становила 53,4 млрд дол. США, активи – 558,7 млрд дол. США, обсяги зібраних страхових премій – 63,1 млрд дол. США, а її прибуток – 3,9 млрд дол. США (табл. 1).

Таблиця 1 – ТОП-10 світових страховиків життя за обсягом страхових премій у 2017 р., млрд дол. США*

Страхова компанія	Країна	Ринкова вартість	Активи	Страхові премії	Прибуток
Japan Post Holdings	Японія	62,6	2 450,7	129,8	4,4
China Life Insurance	Китай	55,7	377	81,5	5,6
MetLife	США	51,4	884,2	68,0	5,3
Prudential	Велико-британія	53,4	558,7	63,1	3,9
American International Group(AIG)	США	63,7	496,9	58,3	2,2
Prudential Financial	США	35,4	757,4	53,2	5,6
China Pacific Insurance	Китай	37,1	139,5	39,3	2,8
Aviva	Велико-британія	25,7	540,9	36,0	1,4
Manulife Financial	Канада	29,3	481,8	25,0	1,7
Aflac	США	28,5	118,3	21,0	2,5

* Складено автором на основі даних джерела [5].

На теперішній час розвиток світового ринку страхування життя безпосередньо залежить від економічних тенденцій, що

характерні для світової економіки. При цьому, до основних факторів впливу на його розвиток доцільно віднести наступні: кризові явища у фінансовій сфері, валютні коливання, зміна цінової кон'юнктури. Крім того, до таких факторів доцільно віднести й зростання кількості стихійних лих, кліматичні зміни на планеті, рівень поширення захворювань, а також інші тенденції, що вносять корективи у функціонування ринку страхування життя.

Становлення сучасного ринку страхування життя в Україні розпочалося з 1996 року, коли було прийнято першу редакцію Закону України «Про страхування», положеннями якого було визначено страхування життя окремою галуззю та закладено нормативну базу його здійснення. Другою редакцією цього законодавчого акту у 2001 році норми проведення страхування життя були максимально наближені до європейської практики [6].

Проведені дослідження свідчать, що стрімкий розвиток ринку страхування життя в розвинутих країнах світу почався із середньої заробітної плати працюючого населення в цих країнах на рівні 500 дол. США на місяць. Якщо середньомісячна заробітна плата громадян становить менше зазначеної суми, то достатнього розвитку страхування життя не відбуватиметься [3].

За даними Державної служби статистики України на кінець серпня 2017 року розмір середньомісячної заробітної плати в країні становив 7 144 грн, що в перерахунку за офіційним курсом Національного банку України в цей період становило приблизно 274 дол. США [7]. Отже, в Україні рівень середньомісячної заробітної плати не сприяє розвитку ринку страхування життя. Про це свідчать дані Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, відповідно з якими частка страхування життя в загальному обсязі страхових премій за всіма видами страхування на кінець першого півріччя 2017 року становила 9,2 % [8].

Висновки. Важливим чинником становлення та розвитку ринку страхування життя є рівень заробітної плати населення країни. На теперішній час ринок страхування життя розвинених країн світу характеризується наявністю фінансово потужних

страхових компаній, здатних забезпечити страховий захист та убезпечити грошові накопичення населення. В Україні ринок страхування життя є нерозвиненим, що зумовлено дією низки негативних факторів, найважливішим з яких є низький рівень заробітної плати більшості працюючих громадян.

Список використаних джерел

1. Скоробагатько А. В. Соціально-правові форми надання допомоги непрацездатним у рабовласницький період розвитку суспільства [Електронний ресурс] / А. В. Скоробагатько. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=file_name=PDF/Vonu_prav_2012_17_1-2_14.pdf. – Назва з екрана.
2. Ковтун О. Основи актуарних розрахунків : навч. посіб. / О. Ковтун, М. Денисенко, В. Кабанов. – Київ : Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 480 с.
3. Унку К. Становлення та розвиток страхування життя в Україні / К. Унку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/unku-k-stanovlennya-ta-rozvitok-strahuvannya-zhyttya-v-ukrayini/>. – Назва з екрана.
4. Березецька Г. Ринок страхування життя в Україні: життя ледве жевріє / Г. Березецька [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://news.finance.ua/ua/news/-/349965/rynok-strahuvanny-zhyttya-strahuvannya-zhyttya-v-ukrayini-zhyttya-ledve-zhevriye>. – Назва з екрана.
5. Рейтинг страховых компаний мира (Forbes Global) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrstrahovanie.com.ua/ratings/top-strahovyh-kompaniy-mira>. – Назва з екрана.
6. Про страхування [Електронний ресурс] : Закон України від 7 берез. 1996 р. № 85/96 / Законодавство України : [веб-сайт Верховної Ради України]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show>. – Назва з екрана.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрана.
8. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]: офіц. сайт. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>. – Назва з екрана.

СУЧАСНИЙ СТАН ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ ЯК ОСНОВИ МАТЕРІАЛЬНОГО ДОБРОБУТУ ВІТЧИЗНЯНИХ ДОМОГОСПОДАРСТВ

В. О. Васільєв, *магістр*

Т. П. Гудзь, *к. е. н., доцент – науковий керівник*

Ключові слова: доходи населення, матеріальний добробут, заробітна плата, фінанси домогосподарств, фінансові ресурси домогосподарств, реальні доходи населення, індекси цін, державне регулювання оплати праці.

Постановка проблеми. Споживча поведінка домогосподарств найбільше залежить від рівня доходів і цін. Доходи домогосподарства формуються як факторні – отримані пропорційно вкладу/продажу ресурсів домогосподарства у виробництво товарів та послуг. Окрім того, доходи можуть бути тіньовими. Значну частину доходів домогосподарства отримують у вигляді трансфертних платежів. Розмір доходу є головним під час визначення добробуту домогосподарств. Доходи визначають не просто багатство чи бідність, вони детермінують можливості задоволення різноманітних потреб домогосподарств, їх бажання інвестувати, займатися підприємницькою діяльністю, вкладати кошти в культурний розвиток, в освіту, розширювати можливості для примноження інтелектуального і людського капіталу. Зростання доходів – це умова зростання добробуту.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Проблема покращення рівня життя населення цікавила економістів протягом багатьох століть. В сучасних економічних реаліях ця проблема набула ще більшої актуальності і привертає увагу багатьох економістів та дослідників даної проблематики.

Істотний внесок у дослідження проблематики щодо поліпшення рівня життя населення України зробили вітчизняні науковці. Зокрема вивченню тенденцій розшарування населення на рівні країни і регіонів, особливостей формування доходів населення за джерелами, проблеми подолання бідності та підвищення якості життя населення присвятили свої праці О. Біттер, М. Ватаманюк, С. Гончарова, Н. Гаркавенко, С. Грішнова, Е. Лібанова, О. Портна, Н. Холод, С. Шумська, С. Юрій та інші.

На нашу думку, додаткові дослідження в цьому напрямку сприятимуть реалізації заходів щодо зростання добробуту населення України.

Формулювання мети. Метою статті є дослідження та аналіз формування доходів населення за джерелами як основи матеріального добробуту українських домогосподарств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні першочерговим завданням соціально-економічного розвитку України є забезпечення добробуту населення на рівні найрозвиненіших країн Європи. Підвищення добробуту населення України проголошується важливим політичним пріоритетом держави [1, с. 69].

Добробут є одним з показників якості життєдіяльності населення. Під добробутом економісти розуміють сукупність умов життєдіяльності людини, які створюються під час виробництва, розподілу, обміну, споживання, формують ієрархію потреб та визначають рівень їх задоволення. Добробут домогосподарств насамперед залежить від розміру, структури та динаміки їх реальних доходів.

Споживча поведінка більшості українських домогосподарств в останні роки характеризується спрямованістю на виживання. Кількісну характеристику доходів українських домогосподарств подано в табл. 1.

Таблиця 1 – Доходи населення України за 2011–2015 рр. й три квартали 2016 р., млн грн [4]

<div>Доходи</div> <div>Період</div>	Доходи населення, усього	Заробітна плата	Прибуток, змішаний дохід	Доходи від власності одержані	Соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти
1	2	3	4	5	6
2011 р.	1 251 005	521 066	198 512	68 059	463 368
2012 р.	1 407 197	593 213	212 420	74 620	526 944
2013 р.	1 529 406	633 737	240 871	79 217	575 581

Продовж. табл. 1

1	2	3	4	5	6
2014 р.	1 516 768	615 022	254 307	85 114	562 325
2015 р.	1 743 979	680 386	319 943	85 185	658 465
Три квартали 2016 р.	1 398 682	608 764	243 031	54 245	492 642

Так, за аналізований період номінальні доходи домогосподарств України стабільно зростали. Велике значення у формуванні доходів має заробітна плата, яка зросла у 1,51 рази. Втім, темп росту соціальних трансфертів перевищив приріст заробітної плати і склав 55 % за 2011–2015 рр. Водночас змішані доходи населення зросли майже вдвічі. Найменшими темпами зростали доходи від власності. Їх приріст за 2011–2015 рр. склав 25 %.

При вивченні споживчої поведінки вітчизняних домогосподарств за сучасних умов помітно зменшилася роль оплати праці як основного джерела доходів домогосподарств. Натомість зросла вагомість підприємницького доходу й соціальної допомоги. Окрім того, зростання інфляції призвело до нівелювання оплати праці як найнадійнішого джерела формування доходів населення.

Для більш детального розгляду доходів проаналізуємо їх структуру формування (табл. 2).

Таблиця 2 – Структура доходів населення України за 2011–2015 рр. та три квартали 2016 р., % [4]

<div>Доходи</div> <div>Період</div>	Доходи населення, усього	Заробітна плата	Прибуток, змішаний дохід	Доходи від власності одержані	Соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти
1	2	3	4	5	6
2011 р.	100	41,65	15,87	5,44	37,04
2012 р.	100	42,16	15,09	5,30	37,45
2013 р.	100	41,44	15,75	5,18	37,63

1	2	3	4	5	6
2014 р.	100	40,55	16,77	5,61	37,07
2015 р.	100	39,01	18,35	4,88	37,76
Три квартали 2016 р.	100	43,5	17,4	3,9	35,2

Найвагомішими джерелами доходів населення була й залишається заробітна плата й соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти, підвищується значення підприємницького доходу. Водночас слід відмітити, зниження ролі доходів від власності.

Порівняння структури грошових доходів домогосподарств за 2011–2015 рр. свідчить, що питома вага доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості зросла із 15,9 % до 18,3 %. Станом на кінець 2015 р. загальні грошові доходи домогосподарств, порівняно з 2011 р. збільшилися на 37 %, а індекс споживчих цін за цей же період збільшився на 88 %. Це означає, що доходи населення за період 2011–2015 рр. знецінилися вдвічі. За 2015 р. сукупні доходи населення становили 1743979 млн. грн. з них найбільша частка – це оплата праці (39,0 %), з якою майже зрівнялась частка соціальних трансфертів (37,8 %). Встановлений факт є додатковим свідченням зниження рівня життя населення.

В Україні за період 2014–2015 рр. реальні доходи населення скоротилися більш ніж на 40 %. Це найгірший показник серед усіх країн, як зазначено у звіті Global Wealth Report (2015 р.), опублікованому в жовтні швейцарським банком Credit Suisse. За даними дослідження, поряд з Україною по темпу збіднення домогосподарств розташувалися Росія, Бразилія і Колумбія. При цьому реальні доходи жителів останніх двох країн скоротилися в межах 25 %. Офіційні доходи українців у рази поступаються зарплатам в інших країнах СНД. Згідно з даними Міждержавного статистичного комітету країн СНД, Україна знаходиться аж на восьмому місці за рівнем доходів своїх громадян. За підсумками 2015 р. середня зарплата в Україні становила близько

\$ 193. Перше місце в рейтингу зайняв Казахстан (\$ 565). За ним ідуть Росія (\$ 560), Азербайджан (\$ 453), Білорусь (\$ 413) і Вірменія (\$ 386), на шостому місці – Молдова із середньомісячною зарплатою в \$ 245, далі йде Киргизстан (\$ 206) [3, с. 24].

За 2015 р. офіційна зарплата в Україні «просіла» в іноземній валюті на \$ 100 (показник 2014 р. – \$ 293). Незважаючи на те що офіційно заробітна плата в гривнях зростає, у доларовому еквіваленті вона постійно зменшується. Згідно з даними Держстату України, у червні 2016 р. середня заробітна плата в країні становила близько \$ 215 за нинішнім курсом, що порівняно з аналогічним періодом червня 2015 р. більше на 17,3 %. Проте варто зазначити, що три роки тому в доларовому еквіваленті середня зарплата українців становила \$ 421 за курсом тих років. Мінімальна заробітна плата в 2016 р. в Україні, заданими Мінфіну, становила 1 550 грн. Динаміка індексу реальної зарплати характеризує її значне падіння починаючи з 2013 р. (рис. 1).



Рисунок 1 – Динаміка індексу реальної заробітної плати в Україні, розрахованої за 2009–2016 рр. та перше півріччя 2017 р. [4]

Причини зменшення реальних доходів населення: періодичні економічні спади, девальвація гривні, зростання темпів інфляції, дефіцит державного бюджету, різке зростання цін на паливно-мастильні матеріали, підвищення тарифів за комунальні послуги тощо [2, с. 127].

Визначені на державному рівні й централізовано встановлені соціальні гарантії та стандарти (мінімальна заробітна плата, прожитковий мінімум, співвідношення між оплатою праці різної складності за тарифною системою) по суті «фіксують» низький рівень оплати праці переважної більшості працюючих за наймом у державному секторі економіки, і водночас є орієнтиром для формування невисокого рівня трудових доходів переважної більшості зайнятих у комерційному секторі.

У зв'язку з провідним значенням цих соціальних гарантій для нормального перебігу процесу формування сукупних доходів населення регіонів необхідно наголосити на принципових відмінностях у методології визначення мінімальної заробітної плати в національній економіці та країнах світу. Якщо в Україні в основу її розрахунку покладено прожитковий мінімум на одну працездатну особу, який характеризує рівень задоволення мінімальних споживчих потреб на рівні фізіологічного виживання і тривалий час не переглядається, то в Сполучених Штатах Америки цей стандарт характеризує вартість життя домогосподарства, що складається з двох дорослих людей і двох дітей [3, с. 29]. Це дає змогу врахувати специфіку відтворення людського потенціалу країни, а відтак забезпечити формування доходів з орієнтацією на гідний рівень життя. Основні державні гарантії оплати праці країн Євросоюзу протягом у 2015 р. характеризують показники, представлені у табл. 3.

Таблиця 3 – Порівняння основних стандартів оплати праці країн Євросоюзу та в Україні у 2015 р., у євро [5]

Держава	Погодинна (середня) оплата праці	Мінімальна заробітна плата в місяць)	Середньорічна заробітна плата
Болгарія	4,0	158,5	4 668,0
Велика Британія	20,9	1 249,9	40 045,0
Голландія	33,0	1 469,4	46 287,0
Румунія	4,8	157,5	6 146,0
Франція	34,5	1 430,2	36 950,0
Україна	1,4	56,3	1 776,5

У цьому контексті необхідно зазначити, що в системі державного регулювання оплати праці мінімальну заробітну плату встановлено наразі в переважній більшості країн Європейського Союзу на основі практики галузевих колективних угод, якими охоплено більшість працюючого населення, при цьому зазвичай її рівень не перевищує 50 % від середньої. Важко переоцінити значення державних гарантій оплати праці та практики їх застосування для загального спрямування процесу формування сукупних доходів населення, тим більше за складних соціально-економічних умов, коли частка працівників з найнижчим рівнем оплати праці є значною.

Висновки. Впровадження ринкових відносин в Україні суттєво вплинуло на залежність економічної системи від матеріального добробуту населення, яке формує стабільний попит на товари та послуги. Реалізація державної соціальної політики потребує подальшого підвищення рівня та якості життя населення, удосконалення політики доходів, реформування системи соціального захисту, подолання регіональної та галузевої диспропорцій, подальшого зростання соціальних гарантій та наближення їх до європейського рівня. Тому надзвичайно актуальним завданням є проведення реформи оплати праці, як основного джерела доходів населення, разом з реформуванням всієї економіки, перебудови організації заробітної плати з метою забезпечення поетапного підвищення заробітної плати, і створення ефективного мотиваційного механізму, який ґрунтується на поєднанні економічних стимулів і соціальних гарантій.

Список використаних джерел

1. Бігтер О. А. Фінанси домогосподарств у умовах фінансової кризи / О. А. Бігтер // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. – 2012. – Вип. 9 (1). – С. 68–78.
2. Гончарова С. Ю. Причини і тенденції зміни рівня доходів населення за регіонами України / С. Ю. Гончарова, А. В. Семенченко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип. 14, Ч. 1. – С. 125–127.

3. Гаркавенко Н. Доходи та добробут населення напередодні асоціації з Євросоюзом / Н. Гаркавенко, Т. Новосільська // Україна: аспекти праці. – 2014. – № 8. – С. 23–31.
4. Річні національні рахунки доходів, витрат та заощаджень домогосподарств України [Електронний ресурс] : Економічна статистика: станом на 01 січня 2016 р. / Статистична інформація : [веб-сайт Державної служби статистики України]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрана. – Дата перегляду: 03.09.2017 р.
5. Статистика особистих фінансів населення країн Євросоюзу [Електронний ресурс] : Статистика країн Євросоюзу: станом на 01 січня 2016 р. / Статистична інформація : [веб-сайт Європейської Комісії]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>. – Назва з екрана. – Дата перегляду: 29.09.2017р.

УДК 336.225.66

ПІЛЬГИ В СИСТЕМІ НЕПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

Ю. Д. Вепрейчук, *магістр*

Л. В. Левченко, *к. е. н., доцент – науковий керівник*

Ключові слова: непрямі податки, податкова пільга, податкові втрати, втрати бюджету.

Постановка проблеми. Вплив непрямого оподаткування на соціально-економічний розвиток України є одним із найактуальніших питань науки і практики. Одним з найбільш дискусійних питань є доцільність використання пільгового оподаткування, що з одного боку, стимулює діяльність суб'єктів господарювання, сприяє розвитку певних видів економічної діяльності, активізації інноваційних процесів. Проте, з іншого боку, результатом неефективної практики пільгового оподаткування є формування значних втрат бюджетних ресурсів держави, що призводить до порушення економічної стабільності, гальмування розвитку економіки та зменшення рівня фінансової безпеки держави. Вищезазначене підтверджує актуальність дослідження впливу пільгового оподаткування за непрямыми податками в Україні на формування доходів бюджетів.

Аналіз основних досліджень і публікацій. У вітчизняній науковій літературі приділяється значна увага питанням пільгового оподаткування в Україні та його впливу на формування бюджетних доходів. Ці проблеми знайшли відображення у наукових розробках Білої І. С., Дубовик О. Ю., Колупаєвої І. В, Сибірянської Ю. В., Тімарцева О. Ю., Точиліної І. В., Фільо М. М. та ін. Враховуючи, що система пільгового оподаткування в нашій країні не виконує відведеної йому ролі, дана тематика потребує додаткового дослідження.

Формулювання мети. Метою статті є дослідження впливу пільгового оподаткування за непрямыми податками на формування бюджетних доходів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні кількість податкових пільг та преференцій є надзвичайно великою, їх перелік постійно змінюється. Починаючи з 1997 р., податкові органи щоквартально формують та затверджують довідник пільг, які передбачені чинним податковим законодавством. Згідно з першим довідником, кількість видів пільг становила 271. Відповідно до довідника пільг № 64, станом на 01.01.2013 р. в Україні діяло вже 317 видів податкових пільг. У табл. 1 нами розраховано кількість законодавчо встановлених податкових пільг станом на 31.12.2016 р. за непрямыми податками.

Таблиця 1 – Кількість податкових пільг у розрізі непрямих податків згідно з довідниками пільг № 81/1 і № 81/2 (станом на 31.12.2016 р.)

Види податків	Податкові пільги, що є втратами доходів бюджету	Інші податкові пільги	Разом
Податок на додану вартість	38	91	129
Акцизний податок з вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції)	6	21	27
Акцизний податок з ввезених на митну територію України підакцизних товарів(продукції)	1	15	16
Разом	45	127	172

Джерело: складено на основі даних [1].

За останні роки вітчизняна система пільгового оподаткування зазнала істотних змін. Якщо станом на 01.01.2013 р. в загальному обсязі пільг (317 шт.) переважали такі, що призводять до втрат бюджету (195 шт. або 61,5 %), то станом на 31.12.2016 р. частка таких пільг скоротилася до 29,21 %. Це позитивно позначилося на скороченні у 2013–2015 рр. втрат бюджетних ресурсів держави внаслідок надання податкових пільг. Проте суттєвим є рівень надання пільг за непрямыми податками, зокрема серед пільг, що призводять до втрат бюджету 67,16 % займають пільги з непрямих податків, серед загальної кількості пільг – пільгове непряме оподаткування складає 76,78 %. Втрати зведеного бюджету внаслідок системи пільгового оподаткування в розрізі видів податків подано в табл. 2.

Таблиця 2 – Динаміка та структура втрат Зведеного бюджету України внаслідок пільгового оподаткування у розрізі основних податків у 2011–2016 роках

Роки	Втрати Зведеного бюджету України, всього, млн грн	у тому числі за рахунок пільг з:							
		податку на додану вартість		акцизного податку		податку на прибуток підприємств		плати за землю	
		сума, млн грн	питома вага, %	сума, млн грн	питома вага, %	сума, млн грн	питома вага, %	сума, млн грн	питома вага, %
2011	37 127,4	34 039,6	91,7	0,9	0,0	2 097,5	5,6	886,7	2,4
2012	59 166,6	41 375,7	67,0	2 125,2	3,6	15 409,6	26,0	255,2	0,4
2013	48 659,1	30 271,4	62,2	2 919,6	6,0	15 108,8	31,1	359,2	0,7
2014	35 630,9	26 204,3	73,5	3 222,2	9,1	5 533,2	15,5	671,1	1,9
2015	33 213,3	26 742,3	80,5	1 193,1	3,6	4 623,0	13,9	654,8	2,0
2016	36 789,9	28 789,0	78,3	1 184,9	3,2	4 634,8	12,60	645,9	1,7

Джерело: складено на основі даних [2].

Дані табл. 2 надають уявлення про декілька трендів щодо обсягу наданих податкових пільг: нарощування обсягу податкових пільг до точки максимуму у 2012 р. та зменшення у 2013–2016 рр. Основну частку у системі пільгового оподаткування

України займають пільги з ПДВ, податку на прибуток і плати за землю; у 2011–2016 рр. – також з акцизного податку. У 2015 р. їхня сумарна питома вага у загальній структурі пільг з податків, які адміністрували податкові органи, складала майже 100 %. Але найбільших втрат зведений бюджет України зазнав внаслідок пільгового оподаткування з податку на додану вартість.

У 2011–2016 рр. частка пільг з податку на додану вартість у загальному обсязі податкових пільг перевищувала 60 %. Європейська практика надання пільг з цього податку має переважно соціальну спрямованість, вони надаються кінцевим споживачам, що відповідає сутності ПДВ як податку на споживання. Натомість, система пільг щодо оподаткування доданої вартості в Україні спрямована переважно на виробників.

Новації податкової реформи 2011 р. змінили структуру податкових пільг у напрямі збільшення питомої ваги пільг з податку на прибуток підприємств й акцизного податку. Частка пільг з ПДВ, відповідно, зменшилася.

Значні втрати бюджетних ресурсів держави є також наслідком надання податкових пільг при перетині товарами державного кордону України. При митному оформленні можуть бути надані наступні види пільг: тарифні пільги (тарифні преференції); звільнення від оподаткування митом (податкові пільги); умовне повне звільнення від оподаткування мито; умовне часткове звільнення від оподаткування митом. Незважаючи на значний перелік пільг при митному оформленні товарів, що перетинають митний кордон, значущими залишаються податкові пільги, які суттєво впливають на формування бюджету.

У часовому інтервалі структура пільг з митних платежів є нестабільною через перманентність змін у податковому та митному законодавстві. При цьому як і у попередньому випадку, домінуюча частка податкових пільг надана з податку на додану вартість, тому вважаємо за доцільне провести детальний аналіз пільгового оподаткування з цього податку. Перелік пільг з ПДВ має 129 позицій і він постійно змінюється. Одинадцять пунктів переліку визначають 90,3 % від загальної суми втрат бюджету від пільгового оподаткування. З них значна частка (46,1 %)

припадає на спеціальний режим оподаткування сільськогосподарських підприємств; 10,5 % – операції з постачання лікарських засобів (дозволені для виробництва і застосування в Україні); 6,2 % – операції з постачання товарів/послуг у частині суми компенсації на покриття різниці між фактичними витратами та регульованими цінами у вигляді виробничої дотації з бюджету; 6,1 % – операції з надання освітніх послуг навчальними закладами, що мають ліцензію; 3,2 % – операції з постачання (передплати) періодичних та навчальних видань вітчизняного виробництва.

Крім того, в Україні традиційним є надання тимчасових пільг з податку на додану вартість, перелік яких теж постійно змінюється. Тому складається враження, що перелік пільг з ПДВ і терміни їх застосування змінюються з врахуванням інтересів певних фракційних груп. З 13 тимчасових пільг у 2015 році діяли лише чотири, три з яких лише один рік (звільняються від оподаткування: суб'єкти літакобудування, вартість операції з постачання національних та іноземних фільмів, дубльованих державною мовою), але це не означає, що скоро не з'явиться новий перелік тимчасових пільг з податку на додану вартість.

Аналіз пільгового оподаткування великих платників податків свідчить, що вони використовують 43 коди пільгової класифікації щодо ПДВ. Лідерами є операцій з постачання: товарів/послуг у частині суми компенсації на покриття різниці між фактичними витратами на регульованими цінами у вигляді виробничої дотації з бюджету; лікарських засобів, дозволених для виробництва і застосування в Україні; безкоштовної передачі рухомого складу однією залізницею або підприємством залізничного транспорту загального користування іншим залізницям державної форми власності. Оподатковувались за нульовою ставкою з 1.07.2011 р. по 31.12.2012 р. операції з постачання природного газу, ввезеного на митну територію України НАК «Нафтогаз України»; періодичних видань друкованих засобів масової інформації та книжок, учнівських зошитів, підручників та посібників вітчизняного виробництва на митній території України. Реформування системи адміністрування ПДВ призвело до часткового руйну-

вання схем мінімізації податкових зобов'язань підприємств реального сектору економіки.

Аналіз пільгового оподаткування з ПДВ свідчить, що суб'єкти малого бізнесу використовують тільки 16 кодів пільг, основними з яких є шість. Першу позицію по кількості платників (30,1 %) і сумі втрат (28,9 %) займають операції з постачання деревини, на другому місці – операції з постачання лікарських засобів, дозволених для виробництва і застосування в Україні згідно з реєстром (21,0 і 28,2 %, відповідно), третю позицію по кількості платників (20,5 %) займають операції з постачання періодичних видань друкованих засобів масової інформації та інших видань, а по сумі втрат ця пільга займає четверте місце (15,8 %).

По сумі втрат на третьому місці знаходяться операції з постачання послуг з перевезення пасажирів міським пасажирським транспортом (крім таксі) (19,6 %), при цьому по кількості платників цей показник займає п'яте місце (8,2 %). П'яте місце, зі значенням 4 % від загальної суми втрат бюджету, займають операції з постачання виробів медичного призначення. На шостій позиції – операції з постачання послуг з харчування дітей у навчальних закладах та громадян у закладах охорони здоров'я.

Висновки. Отже, за останні роки більш ніж у три рази скоротилася загальна кількість платників, що мають пільги. Проте основними пільговиками є юридичні особи і великі платники податків. Непрямі податки є основними податками, за рахунок яких бюджет втрачає кошти. Так, в середньому за останні п'ять років пільги з ПДВ становили 85,5 % загальної суми втрат бюджету від пільгового оподаткування, з акцизного податку – 4,46 %. Вважаємо, що проблема зменшення обсягів податкових втрат бюджетних ресурсів держави за рахунок пільгового непрямого оподаткування і забезпечення наповнення дохідної частини бюджетів всіх рівнів прямо пов'язана з ефективністю комплексного моніторингу податкових ризиків та механізмом податкового адміністрування непрямих податків як складових системи державного податкового менеджменту.

Список використаних джерел

1. Офіційний веб-сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Текст. і граф. дані. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/>. – Назва з екрану.
2. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>. – Назва з екрану.
3. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : від 02 груд. 2010 р. № 2755-VI : станом на 1 жовт. 2017 р. / Законодавство України : [веб-сайт Верховної Ради України]. – Текст. дані. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2684-14>. – Назва з екрану.
4. Місцеві бюджети перевиконують план з податку на нерухомість [Електронний ресурс]. – Текст. дані. – Режим доступу: <http://rbn.cc/ua/news/6483-miscevi-bjudzhety-perevykonujut-plan-z-podatku-na-ne-ruhomist>. – Назва з екрану.

УДК 336.5:330.3

БЮДЖЕТНІ ВИДАТКИ У СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

М. М. Дворецький, магістр

О. В. Тимошенко, к. е. н. – науковий керівник

Ключові слова: бюджет, бюджетна система, державна політика, бюджетні видатки, соціально-економічний розвиток.

Постановка проблеми. Бюджетні видатки є дієвим інструментом забезпечення соціально-економічного розвитку держави. За таких умов питання розробки та реалізації нових підходів щодо підвищення ефективності та оптимізації бюджетних видатків набуває особливої актуальності. З огляду на економічні перетворення в Україні, доцільним є використання комплексного підходу як до оцінки ефективності та раціональності бюджетних видатків, так і взаємоузгодження бюджетних призначень із пріоритетними напрямками соціально-економічного розвитку держави.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Питання використання бюджетних видатків як інструменту забезпечення соціально-економічного зростання та суспільного розвитку розглядалися в працях таких науковців та практиків, як В. Д. Базилевич, О. Д. Василик, З. С. Варналій, В. М. Геєць, О. П. Кириленко, В. Д. Лагутін, І. О. Луніна, І. О. Лютий, О. О. Молдован, В. М. Опарін, К. В. Павлюк, О. Д. Рожко, В. Б. Тропіна, В. М. Федосов, І. Я. Чугунов, Ф. О. Ярошенко та ін. Проте окреслене питання потребує подальшого вивчення, оскільки результати оцінки ефективності використання бюджетних коштів та визначення бюджетних пріоритетів мають важливе значення при вирішенні сучасних проблем соціально-економічного розвитку країни.

Формулювання мети. Метою статті є дослідження змін у вітчизняній системі формування та використання бюджетних видатків в контексті проведення реформ бюджетної системи України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Видатки Державного бюджету України протягом 2011–2016 рр. мають тенденцію до збільшення [1, 2], однак виконання видаткової частини за ці роки не було здійснено повністю. Найнижчий рівень виконання видаткової частини державного бюджету було зафіксовано у 2012 р., який становив 90,8 % (рис. 1). Це пояснюється тим, що у зв'язку з глобальною економічною кризою в країні не вистачало отримуваних ресурсів для покриття вже визначених видатків. Варто зазначити, що в наступні роки рівень виконання запланованих видатків мав тенденцію до збільшення.

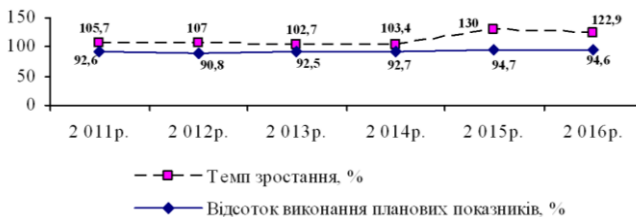


Рисунок 1 – Динаміка виконання запланованих показників та темпу зростання видатків Зведеного бюджету України за період 2011–2016 рр., %

Проведення ранжування часток напрямів фінансування у структурі видатків Зведеного бюджету України дало змогу визначити тенденції змін пріоритетів бюджетної політики держави протягом 2011–2016 рр. (табл. 1).

Таблиця 1 – Ранжування часток напрямів фінансування у структурі видатків Зведеного бюджету України [1, 2]

Ранг	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
1	2	3	4	5	6	7
1	Соціальний захист та соціальне забезпечення	Соціальний захист та соціальне забезпечення	Соціальний захист та соціальне забезпечення	Соціальний захист та соціальне забезпечення	Соціальний захист та соціальне забезпечення	Соціальний захист та соціальне забезпечення
2	Освіта	Освіта	Освіта	Освіта	Загальнодержавні функції	Загальнодержавні функції
3	Економічна діяльність	Економічна діяльність	Загальнодержавні функції	Загальнодержавні функції	Освіта	Освіта
4	Загальнодержавні функції	Охорона здоров'я	Охорона здоров'я	Охорона здоров'я	Охорона здоров'я	Охорона здоров'я
5	Охорона здоров'я	Загальнодержавні функції	Економічна діяльність	Громадський порядок, безпека та судова влада	Економічна діяльність	Оборона
6	Громадський порядок, безпека та судова влада	Громадський порядок, безпека та судова влада	Громадський порядок, безпека та судова влада	Економічна діяльність	Громадський порядок, безпека та судова влада	Громадський порядок, безпека та судова влада
7	Оборона	Житлово-комунальне господарство	Оборона	Оборона	Оборона	Економічна діяльність

1	2	3	4	5	6	7
8	Духовний та фізичний розвиток	Оборона	Духовний та фізичний розвиток	Житлово-комунальне господарство	Духовний та фізичний розвиток	Духовний та фізичний розвиток
9	Житлово-комунальне господарство	Духовний та фізичний розвиток	Житлово-комунальне господарство	Духовний та фізичний розвиток	Житлово-комунальне господарство	Житлово-комунальне господарство
10	Охорона навколишнього природного середовища	Охорона навколишнього природного середовища	Охорона навколишнього природного середовища	Охорона навколишнього природного середовища	Охорона навколишнього природного середовища	Охорона навколишнього природного середовища

Найвагомішою часткою у структурі видатків на соціальний захист і соціальне забезпечення є асигнування на соціальний захист пенсіонерів, які зросли до 61,1 % від загальної суми видатків на цей вид діяльності [1, 2]. В абсолютних показниках ці видаткові статті перевищували розмір дефіциту державного бюджету. Стрімке зростання видатків на соціальне забезпечення пенсіонерів пояснюється значним дефіцитом бюджету Пенсійного фонду України, що змушує покривати цей дефіцит коштами державного бюджету.

Другим за вагомістю напрямом витрачання коштів у соціальній сфері є освіта. У структурі видатків за цією функціональною статтею понад 75 % складають видатки на вищу освіту, оскільки основна вага фінансування початкової та середньої освіти припадає на місцеві бюджети. Варто зауважити, що інвестицій у зміцнення матеріальної бази цього сектору протягом останніх років державою практично не здійснюється.

Неефективна структура притаманна й фінансуванню сфери охорони здоров'я, найбільша частка якого спрямовується на функціонування лікарень та санаторно-курортних закладів. У 2016 р. частка цієї статті у зведеному бюджеті зменшилася до 59,6 %. Варто відмітити, що 83,9 % видатків на охорону здо-

ров'я здійснюються місцевими бюджетами, що посилює важливість ефективної організації функціонування локальної мережі амбулаторій, стаціонарних та поліклінічних закладів. Негативні демографічні показники, зокрема високий рівень смертності та низька середня тривалість життя (148 місце у світі [3]), значна захворюваність від соціально небезпечних хвороб тощо засвідчують загальну неефективність витрачання публічних коштів на охорону здоров'я в Україні.

Отже, стабільно висока частка соціальних видатків бюджету України наразі не забезпечує належний соціальний захист і належну якість життя населення, реалізацію закладеного до Конституції положення про те, що українська держава є соціальною. Проте вважаємо, що застосування з 2015 року нової моделі міжбюджетних відносин [4], зокрема запровадження освітньої та медичної субвенцій, субвенції на забезпечення медичних заходів окремих державних програм й комплексних заходів програмного характеру, а також впровадження освітньої та медичної реформ, сприятимуть вирішенню проблеми підвищення ефективності та раціональності бюджетних видатків відповідних сфер соціального розвитку України.

В умовах посилення економічної стагнації у 2012–2016 рр. відбувалося зростання видатків на виконання загальнодержавних функцій. Це зростання обумовлене насамперед збільшенням видатків на обслуговування державного боргу, які у 2015 р. порівняно з 2014 р. зросли удвічі, або на 36,5 млрд грн, в той час як загальні видатки за статтею на 37,3 млрд грн. Відтак, видатки на утримання органів державного управління та місцевої влади за цей період у номінальному вимірі фактично не змінилися. Проте такі підходи, на наш погляд, обумовлюють низьку якість управління через створення підґрунтя для корупції та умов для плинності кадрів з цього сектору.

Частка видатків на оборону у структурі видатків зведеного бюджету України до 2014 року невпинно скорочувалася, знизившись у 2013 р. до 0,97 % ВВП [1, 2, 4]. Це пояснюється як суттєвим скороченням чисельності військовослужбовців, так і зменшенням обсягів фінансування програм, спрямованих на пере-

озброєння армії. Ситуація кардинально змінилась у зв'язку із розв'язанням військового конфлікту на території України. Видатки на оборону у 2014–2015 рр. порівняно з попередніми періодами було збільшено в 1,9 разів, у 2016 р. – в 1,1 рази. У 2015 р. частка фінансування потреб оборони сягнула 2,63 % ВВП, у 2016 р. – 2,49 % ВВП.

За останнє десятиріччя стрімко знизилася частка видатків на економічну діяльність у структурі видатків державного бюджету – з 18,5 % у 2004 р. до 9,2 % у 2015 р., а у 2016 р. – 6,4 % [1, 2]. Причинами такого скорочення є як зміна засад державної підтримки з переорієнтацією з прямого бюджетного фінансування на встановлення податкових пільг, так і підвищення частки інших видатків, зокрема на виконання соціальних функцій держави та обслуговування державного боргу.

За результатами аналізу можна стверджувати, що за визначений період по всім функціональних напрямках не були профінансовані видатки в повному обсязі. В деяких випадках відхилення від виконання плану перевищувало 50 %. Це, в основному, стосується фінансування таких функціональних напрямів як житлово-комунальне господарство, охорона навколишнього природного середовища та економічна діяльність.

Висновки. Результати проведеного дослідження показали, що система виконання видаткової частини бюджету в Україні зазнавала постійних змін і трансформації. Незважаючи на постійне вдосконалення організації виконання видаткової частини бюджету в Україні і досі наявні певні недоліки. Потребують змін та уточнень законодавча база, передусім це стосується питань щодо регулювання процесу державних закупівель та чіткого визначення в нормативно-правових документах підпорядкованості розпорядників й одержувачів бюджетних коштів та розмежування повноважень і відповідальності за виконання бюджету між ними. Необхідним є удосконалення існуючих та створення нових механізмів виконання видаткової частини бюджету. Реалізація запропонованих організаційних заходів може сприяти ефективнішому використанню бюджетних коштів, що в свою чергу забезпечить економічне зростання та

поліпшить суспільний добробут в Україні. Саме тому питання ефективного використання бюджетних видатків в Україні потребує подальшого розвитку у контексті проведення реформ бюджетної системи.

Список використаних джерел

1. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2016 рік / [Зубенко В. В., Самчинська І. В., Рудик А. Ю. та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-П) впровадження», USAID. – Київ, 2017. – 80 с.
2. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс] : офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>. – Назва з екрана.
3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] : офіц. веб-сайт. – Текст. і граф. дані. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрана.
4. Бюджетний Кодекс України [Електронний ресурс] : від 8 лип. 2010 р. №2456-VI : станом на 14 трав. 2017 р. / Законодавство України : [веб-сайт Верховної Ради України]. – Текст. дані. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>. – Назва з екрану.

УДК 658.155

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

С. А. Дубчак, *магістр*

Н. В. Михайлова, *к. е. н., доцент – науковий керівник*

Ключові слова: прибуток, прибутковість, рентабельність, рівень ефективності.

Постановка проблеми. Метою будь-якого виду підприємницької діяльності є отримання прибутку. Він являється основним джерелом розвитку підприємницької діяльності. Прибутковість та дохідність підприємства є одним з найголовніших показників, що відображають фінансовий стан підприємства. На підставі прибутковості можна оцінити ефективність управління підприємством, оскільки отримання значного рівня прибутку і достатнього рівня прибутковості багато в чому залежить від правильності і оперативності управлінських рішень, які приймаються.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Не дивлячись на важливість даної категорії, до цього часу відсутній єдиний підхід до визначення економічної сутності прибутковості підприємства. Основною причиною різних трактувань є розбіжність поглядів на питання про природу виникнення та особливості формування прибутку. Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій показує, що прибутковість як узагальнений показник фінансово-господарської діяльності залишається важливим об'єктом дослідження багатьох науковців. Вагомий внесок у дослідження економічної сутності прибутковості зробили такі вчені-економісти, як Д. Мілль, Д. Рікардо, Н. Сеніор, С. Сісмонді, А. Сміт, Ж.-Б. Сей, І. Фішер, К. Маркс та ін. Даній проблемі присвячена значна кількість наукових праць сучасних вчених, а саме: В. Білика, І. Бланка, В. Буряковського, О. Філімоненка та ін. Проте сучасні дослідники також не дають єдиного визначення категорії «прибутковість», тому питання і до сьогодні залишається актуальним та потребує поглибленого дослідження.

Формулювання мети. Метою дослідження є розгляд та визначення економічної сутності прибутковості підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основною метою створення та функціонування будь-якого підприємства незалежно від форми його власності та розміру є отримання справедливої нагороди за здійснену діяльність, тобто достатнього розміру доходу.

Прибуток є тією категорією, яка найповніше зображає фінансові можливості підприємства та його здатність до розширення виробничої діяльності підприємства.

Задовільний рівень ефективності потребує, з одного боку, перевищення кінцевих результатів над витратами на їх досягнення, а з іншого – зіставлення одержаних при цьому результатів з результатами аналогічних об'єктів. При цьому абсолютна сума прибутку, отримана підприємством, і є дуже важливим показником діяльності, однак не може характеризувати рівень ефективності господарювання. Це пов'язано з тим, що абсолютний розмір прибутку характеризує лише одноразовий еконо-

мічний ефект, тоді як міру цієї ефективності характеризує показник прибутковості [3].

Досліджуючи сутність прибутковості, не можна не відмітити різноманітність поглядів щодо тлумачення поняття «прибутковість».

Так, Р. Р. Антонюк розглядає прибутковість як стійке економічне явище, що проявляється як підтверджена здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення як основної, так і всієї господарської діяльності, що полягає в перевищенні доходу над здійсненими витратами в розмірі достатньому для ефективного подальшого функціонування [1].

Т. В. Осипова вважає, що основою прибутковості є сам прибуток, який у цілому й визначає результат фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання. Тому прибуток зображає її результати [7].

С. В. Мочерний стверджує, що прибутковість суб'єкта треба розглядати з двох аспектів: по-перше, як прибутковість усього підприємства щодо всього авансованого капіталу, яка визначається нормою прибутку: відношенням річного прибутку до авансованого капіталу; по-друге, як прибутковість виготовлення окремої партії товарів, яка вимірюється відношенням прибутку до собівартості товарів [5].

На думку М. Ф. Огійчука, прибутковість – це вид ефективності, що характеризує результативність діяльності економічних систем (підприємств, територій, національної економіки). Основною особливістю таких систем є вартісний характер засобів (видатків, витрат) досягнення цілей (результатів), а в деяких випадках і самих цілей (зокрема, одержання прибутку) [6].

Л. Ю. Кучер [40] вказує на те, що між прибутком і прибутковістю є тісний діалектичний взаємозв'язок: прибуток – це показник для зображення економічного ефекту в абсолютних показниках, а прибутковість – показник для зображення економічної ефективності діяльності суб'єкта господарювання.

Отже, прибутковість – це показник, який характеризує ефективність діяльності підприємства з точки зору здатності його

приносити прибуток та забезпечувати ефективне відтворення використаних ресурсів.

Прибутковість підприємства характеризують два показники: прибуток та рентабельність. Прибуток виражає абсолютний ефект без урахування використаних ресурсів, а рентабельність є одним із головних вартісних показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і рівень використання капіталу в процесі виробництва. Необхідно зазначити, що прибуток як важлива категорія ринкових відносин визначає такі аспекти:

- характеризує економічний ефект – кінцевий фінансовий результат;
- прибуток відіграє стимулюючу функцію – він водночас є фінансовим результатом й основним елементом фінансових ресурсів підприємства;
- прибуток – джерело формування бюджетів різних рівнів [8].

Якщо сума прибутку показує абсолютний ефект від діяльності, то рентабельність характеризує міру цієї ефективності, тобто відносний рівень прибутковості підприємства або продукції, що виробляється.

Рентабельність як показник дає уявлення про достатність прибутку порівняно з іншими окремими величинами, що впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства. Під час визначення показника рентабельності прибуток співвідноситься з чинниками, що мають найзначніший вплив на його отримання: доходами, витратами, ресурсами, капіталом.

На думку Л. А. Лахтіонової всі показники рентабельності можна поділити на чотири основні групи:

- показники рентабельності щодо реалізації;
- показники рентабельності щодо активів;
- показники рентабельності щодо власного капіталу та зобов'язань;
- показники рентабельності витрат і продукції [4].

Низка авторів показники рентабельності поділяють на:

- витратні – рентабельність продукції, рентабельність інвестиційних проектів, рентабельність окремих видів діяльності тощо;

- ресурсні – рентабельність активів (сукупного капіталу) підприємства, рентабельність чистих активів, рентабельність оборотних активів, рентабельність необоротних активів, рентабельність власного капіталу тощо;

- доходні – валова рентабельність реалізації, чиста рентабельність реалізації, операційна рентабельність реалізації [2].

Існують різні підходи до визначення показників рентабельності. У цілому рентабельність більш змістовно, ніж прибуток, відображає кінцеві результати господарювання, тому що їх величина показує співвідношення факту з дійсними або використаними ресурсами.

Висновки. Систематизація підходів до визначення сутності поняття «прибутковість» показала, що прибутковість – це показник, який характеризує ефективність діяльності підприємства з точки зору здатності його приносити прибуток та забезпечувати ефективне відтворення використаних ресурсів. Прибутковість підприємства характеризують за рівнем отриманого прибутку та рентабельністю. Прибуток є абсолютним показником, який не враховує понесених на отримання певного результату витрат. Рентабельність є відносним показником ефективності діяльності підприємства, яка забезпечує можливість порівняння отриманого результату з понесеними витратами.

Список використаних джерел

1. Антонюк Р. Р. Прибутковість сільськогосподарських підприємств: природа категорії / Р. Р. Антонюк // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. – 2012. – № 126. – С. 50–55.
2. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : навч. посіб. / О. Я. Базилінська. – 2-ге вид. – Київ : Центр навч. л-ри, 2011. – 398 с.
3. Зятюк Н. В. Теоретико-методологічні аспекти стратегії забезпечення прибутковості підприємства / Н. В. Зятюк // Культура народів Причорномор'я. – 2009. – № 154. – С. 27–31.

4. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств : навч. посіб. / Л. А. Лахтіонова. – Київ : КНЕУ, 2004. – 365 с
5. Мочерний С. В. Політична економія : навч. посіб. / С. В. Мочерний, Я. С. Мочерна. – 2-ге вид., випр. і допов. – Київ : Знання, 2007. – 684 с.
6. Огійчук М. Ф. Сутність прибутку та підходи до методики його визначення / М. Ф. Огійчук // Економіка АПК. – 2009. – № 6. – С. 31–45.
7. Осипова Т. В. Теоретичні аспекти трактування прибутковості в сучасних умовах господарювання / Т. В. Осипова // Управління розвитком. 2012. – № 1. – С. 82–84.
8. Хмелевський О. В. Оцінка якості прибутковості в інноваційно-інвестиційному розвитку підприємств машинобудування / О. В. Хмелевський // Економіст. – 2008. – № 3. – С. 50–53.

УДК 339.137.2:658.15

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Д. А. Кравченко, *магістр*

Н. С. Педченко, *д. е. н., професор – науковий керівник*

Ключові слова: фінансова конкурентоспроможність, методичний інструментарій, вдосконалення.

Постановка проблеми. Ефективність дослідження фінансової конкурентоспроможності та адекватність кінцевих результатів поставленим завданням забезпечується доцільністю вибору інструментарію та обґрунтованістю такого вибору. Інструментарій, який може бути використаний виконавцем комплексного дослідження для обробки вхідної фінансової інформації, широко представлений в літературі з питань фінансового аналізу низкою формалізованих методик.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Більшість авторів головною методикою комплексного аналізу фінансової конкурентоспроможності визначають порівняльну рейтингову оцінку фінансового стану підприємства, яка є узагальнюючим аналізом головних показників ліквідності, фінансової стійкості, ділової

активності та рентабельності [1–4]. Є різні методи і критерії для визначення рівня фінансової конкурентоспроможності. Загальним для них є те, що, перш за все, необхідно визначити перелік фінансових показників, як чинників, що впливають на узагальнену оцінку. Ключовим елементом процедури комплексного аналізу фінансової конкурентоспроможності підприємства є модель обробки вхідної інформаційної бази. Така модель є обґрунтованою відповідно до специфічних характеристик конкретного випадку процедури комплексного дослідження, органічного синтезу математичних, статистичних і аналітичних методів дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є вдосконалення методичного інструментарію дослідження фінансової конкурентоспроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтування отриманих наукових результатів. Розглянемо процедуру проведення комплексного дослідження фінансової конкурентоспроможності більш детально. Так, на першому етапі роботи необхідно визначити систему оціночних показників-критеріїв. До цієї системи ввійдуть комбіновані показники, тобто не тільки якісні, але й кількісні, рівнозначні, відносні і абсолютні.

Дослідження фінансової конкурентоспроможності враховує усі найважливіші параметри (показники) фінансово-господарської та виробничої діяльності підприємства, тобто господарської активності в цілому. При її побудові враховуються дані про виробничий потенціал підприємства, рентабельність його продукції, ефективність використання виробничих та фінансових ресурсів, стан та розміщення коштів, їх джерела та інші показники. Тому вибір та обґрунтування вихідних показників фінансово-господарської діяльності повинні здійснюватись згідно з поставленою метою комплексного фінансового аналізу.

Одним з методів аналізу фінансової конкурентоспроможності є спектр-бальний метод, що передбачає аналіз фінансових коефіцієнтів шляхом порівняння отриманих значень із рекомендованими нормативними величинами [3, с. 20]. Даний метод

ґрунтується на шістнадцяти найбільш значимих коефіцієнтів, що надають повну уяву про фінансово-економічний стан підприємства. Дані коефіцієнти розбиті на 5 груп відповідно до найбільш суттєвих характеристик фінансово-економічного стану: фінансова стійкість, платоспроможність, ділова активність, рентабельність та ліквідність балансу (табл. 1).

Таблиця 1 – Показники спектр-бального методу

Показник	Позна-чення	Зона ризику	Зона небезпеки	Зона ста-більності	Зона успіху
<i>1. Показники фінансової стійкості</i>					
Коефіцієнт автономії	K_{11}	<0,5	0,5–0,65	0,65–0,8	>0,8
Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів	K_{12}	>0,8	0,8–0,5	0,5–0,2	<0,2
Коефіцієнт концентрації дебіторської заборгованості в активах	K_{13}	>0,15	0,15–0,1	0,1–0,05	<0,05
<i>2. Показники платоспроможності</i>					
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	K_{21}	<0,2	0,2–0,3	0,3–0,4	>0,4
Коефіцієнт швидкої ліквідності	K_{22}	<0,7	0,7–0,85	0,85–1,0	>1,0
Коефіцієнт забезпеченості запасами короткострокових зобов'язань	K_{23}	<0,4	0,4–0,6	0,6–0,8	>0,8
<i>3. Показники ділової активності</i>					
Коефіцієнт оборотності активів	K_{31}	<0,4	0,4–0,6	0,6–0,8	>0,8
Коефіцієнт оборотності запасів	K_{32}	<2,0	2,0–3,0	3,0–4,0	>4,0
Коефіцієнт оборотності власних коштів	K_{33}	<0,8	0,8–0,9	0,9–1,0	>1,0
<i>4. Показники оцінки структури активів</i>					
Коефіцієнт поточної ліквідності	K_{41}	<1,2	1,2–1,5	1,5–1,8	>1,8
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами всіх обігових активів	K_{42}	<0,05	0,05–0,1	0,1–0,15	>0,15

Продовж. табл. 1

Показник	Позначення	Зона ризику	Зона небезпеки	Зона стабільності	Зона успіху
Коефіцієнт співвідношення чистих активів і статутного капіталу	K_{43}	<1,0	1,0–1,5	1,5–2,0	>2,0
<i>5. Показники рентабельності</i>					
Коефіцієнт рентабельності всього капіталу	K_{51}	<0,05	0,05–0,1	0,1–0,15	>0,15
Коефіцієнт рентабельності власних коштів	K_{52}	<0,07	0,07–0,15	0,15–0,2	>0,2
Коефіцієнт рентабельності продажу	K_{53}	<0,1	1,0–2,0	2,0–3,0	>3,0
Коефіцієнт рентабельності витрат	K_{54}	<0,15	0,15–0,3	0,3–0,4	>0,4

На першому етапі слід здійснити розрахунок, наведених в таблиці, фінансових показників та визначити зону фінансового стану підприємства.

Наступним етапом проведення спектр-бального методу є визначення зведених показників за кожним із напрямів аналізу, на основі розрахунку середньої арифметичної. Відповідно до отриманих результатів визначається загальний стан підприємства (табл. 2).

Таблиця 2 – Показники спектр-бального методу торговельної марки «Рошен» за 2015–2016 рр.

Показник	Позначення	ПАТ «Кременчуцька кондитерська фабрика «Рошен»	ПАТ «Вінницька кондитерська фабрика «Рошен»	ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен»
1	2	3	4	5
<i>1. Показники фінансової стійкості</i>				
Коефіцієнт автономії	K_{11}	0,200	0,924	0,752

Продовж. табл. 2

1	2	3	4	5
Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів	K_{12}	3,990	0,082	0,329
Коефіцієнт концентрації дебіторської заборгованості в активах	K_{13}	0,147	0,035	0,132
<i>2. Показники платоспроможності</i>				
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	K_{21}	0,000	0,000	0,000
Коефіцієнт швидкої ліквідності	K_{22}	0,402	0,660	0,584
Коефіцієнт забезпеченості запасами короткострокових зобов'язань	K_{23}	0,131	0,043	0,049
<i>3. Показники ділової активності</i>				
Коефіцієнт оборотності активів	K_{31}	2,433	3,473	2,455
Коефіцієнт оборотності запасів	K_{32}	7,449	53,300	29,431
Коефіцієнт оборотності власних коштів	K_{33}	2,130	0,187	0,472
<i>4. Показники оцінки структури активів</i>				
Коефіцієнт поточної ліквідності	K_{41}	0,402	0,660	0,584
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами всіх обігових активів	K_{42}	1,142	18,535	5,198
Коефіцієнт співвідношення чистих активів і статутного капіталу	K_{43}	0,875	0,054	0,192

Продовж. табл. 2

1	2	3	4	5
<i>5. Показники рентабельності</i>				
Коефіцієнт рентабельності всього капіталу	K_{51}	-0,163	0,069	1,531
Коефіцієнт рентабельності власних коштів	K_{52}	-0,811	0,074	2,036
Коефіцієнт рентабельності продажу	K_{53}	-0,381	0,396	4,310
Коефіцієнт рентабельності витрат	K_{54}	-0,417	0,430	5,003

Визначається загальний стан підприємства (табл. 3).

Таблиця 3 – Зведені показники спектр-бального методу торговельної марки «Рошен» за 2015–2016 рр.

Показник	Позначення	ПАТ «Кре- менчуцька кондитер- ська фабрика «Рошен»	ПАТ «Вінницька кондитер- ська фабрика «Рошен»	ПАТ «Київська кондитер- ська фабрика «Рошен»
1	2	3	4	5
Показники фінансової стійкості	K_1	0,4239759	0,1017871	0,1125653
Ідентифікація стану	K_1	Нестійкий	Стійкий	Стійкий
Показники платоспроможності	K_2	0,533	0,583	0,633
Ідентифікація стану	K_2	Нестійкий	Відносно стійкий	Відносно стійкий
Показники ділової активності	K_3	1,2012	3,1961	3,2358
Ідентифікація стану	K_3	Відносно стійкий	Стійкий	Стійкий
Показники оцінки структури активів	K_4	2,420	4,249	5,975

1	2	3	4	5
Ідентифікація стану	K_4	Стійкий	Стійкий	Стійкий
Показники рентабельності	K_5	-1,45915	0,64581	0,9127401
Ідентифікація стану	K_5	Кризовий	Стійкий	Стійкий
Середнє значення показників	$K_{\text{сеп}}$	0,623805	1,755139	2,173821
Рівень конкурентоспроможності	—	3	2	1

Дані таблиці свідчать, що підприємства торговельної марки «Рошен» за 2015–2016 рр. розмістилися наступним чином, найвищий рівень конкурентоспроможності має ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен», після якої ПАТ «Вінницька кондитерська фабрика «Рошен» та ПАТ «Кременчуцька кондитерська фабрика «Рошен». Відмічається, що ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» характеризуються стійким станом за такими напрямками як фінансова стійкість, ділова активність, рентабельність та має ефективну структуру активів підприємства. Щодо платоспроможності то такий стан характеризується як відносний. Для ПАТ «Вінницька кондитерська фабрика «Рошен» ситуація аналогічна як і для ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен», проте спостерігається відставання у значеннях показників. Щодо ПАТ «Кременчуцька кондитерська фабрика «Рошен», то дане підприємство має низький рівень фінансової стійкості та платоспроможності, кризовий рівень рентабельності, оскільки має збитки, відносно стійкі показники ділової активності та задовільну структуру активів.

Висновки. Вказаний науковий підхід дозволив розширити коло показників, зокрема крім показників ефективності фінансової діяльності, виробничої діяльності, конкурентоспроможності готової продукції та організації збуту й просування готової продукції, використано перелік фінансових, серед яких показники фінансової стійкості, показники платоспроможності, показники ділової активності, показники оцінки структури активів

та показники рентабельності. Перевагою вказаної методики є не лише ідентифікація рівня фінансової конкурентоспроможності, але і ймовірність прогнозування втрати фінансової конкурентоспроможності на основі порівняльного аналізу фактичних значень з вказаним пороговим значенням таких показників.

Список використаних джерел

1. Глушенко О. В. Фінансова архітектура: теоретико-методологічний аспект / О. В. Глушенко // Наука й економіка: науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету. – 2015. – Вип. 4 (32), т. 1. – С. 43–52.
2. Каплина О. В. Использование статистических методов при оценке конкурентоспособности массового товара / Каплина О. В. // Вопросы статистики. – 2015. – № 3. – С. 32–39.
3. Педченко Н. С. Моніторинг фінансової конкурентоспроможності підприємств : монографія / Н. С. Педченко. – Полтава : ПУСКУ, 2007. – 103 с.
4. Ушакова Н. Анализ финансового состояния предприятия / Н. Ушакова, Е. Ястремская // Бизнес-Информ. – 2015. – № 21. – С. 75–78.

УДК 657.631

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ СУБ'ЄКТА ПІДПРИЄМНИЦТВА

С. І. Кухаренко, магістр

С. П. Прасолова, к. е. н., доцент – науковий керівник

Ключові слова: фінансова стійкість, фінансові ресурси, фінансовий механізм, управління.

Постановка проблеми. Ефективна фінансово-господарська діяльність є головною умовою стійкого розвитку суб'єкта підприємництва, при цьому вона має бути спрямована на забезпечення стабільності, розвитку й досягнення стратегічних цілей. Система управління фінансовою стійкістю підприємства є головною ланкою всієї діяльності, оскільки в сучасних умовах кризи і соціально-політичної нестабільності підприємствам важко тримати рівень фінансової стійкості, то визначення механізму управління нею є досить актуальним питанням.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Значний внесок у розробку теоретичних засад управління фінансовою стійкістю підприємств зробили Л. А. Лахтіонова, Г. В. Савицька, М. Я. Коробов, М. Д. Білик, В. А. Забродський, Г. О. Крамаренко, Н. М. Приймак, В. В. Ковальов, А. Д. Шеремет, В. І. Макар'єва, О. М. Мельник, О. М. Тищенко, Л. О. Норік та інші. Однак більшість наукових праць джерел з цієї проблематики обмежена лише розглядом системи тематичних показників та алгоритмів їх розрахунку, проте питання розробки механізму управління фінансовою стійкістю не є достатньо дослідженим, незважаючи на його актуальність.

Формулювання мети. Метою дослідження є розвиток теоретичних підходів до розробки механізму управління фінансовою стійкістю суб'єктів підприємництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління фінансовою стійкістю підприємства є одним з найбільш значимих функціональних напрямів системи фінансового менеджменту, який досить тісно пов'язаний з іншими системами управління, органічно входить до системи управління доходами та витратами, рухом активів, капіталу і грошових потоків, управління структурою капіталу, показниками ліквідності та платоспроможності, ділової активності, рентабельності тощо. Головною метою управління фінансовою стійкістю є забезпечення фінансової безпеки та стабільності функціонування і розвитку підприємства у довгостроковій перспективі в межах допустимого рівня ризику. Відповідно, досягнення високого рівня фінансової стійкості в процесі його розвитку й функціонування дозволяє формувати оптимальну та гнучку структуру капіталу, платоспроможність і ліквідність, збалансування грошових потоків, забезпечення кредитоспроможності, вільне маневрування грошових коштів, оптимальну структуру активів і стабільне перевищення доходів над витратами.

Головним завданням управління фінансовою стійкістю підприємства вважається забезпечення оптимальної структури його активів, що дасть змогу забезпечити платоспроможність підприємства та, як результат, його фінансову стійкість [3].

Управління фінансовою стійкістю підприємства передбачає систему принципів та методів розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням такого стану фінансових ресурсів і активів, їх формування та розподілу, який би дозволив підприємству розвиватися на основі зростання прибутку та капіталу при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності та забезпечення і підтримання його фінансової рівноваги [2].

В процесі дослідження виявлено, що процес формування механізму управління фінансовою стійкістю становить послідовність етапів, що представлені в табл. 1.

Таблиця 1 – Послідовність етапів розроблення механізму управління фінансовою стійкістю підприємства

Етапи	Характеристика
1. Визначення цілей суб'єктів та об'єктів управління	Об'єкти – діяльність підприємства, певний виробничий процес, фінансова діяльність, прибуток, фінансові ресурси; суб'єкти – керівники вищої ланки, фінансові менеджери, фінансові служби і відділи, аналітики з фінансової безпеки; мета – забезпечення оптимального рівня фінансової стійкості
2. Виявлення елементів об'єкта управління	Оцінювання поточного стану та рівня фінансової стійкості; визначення та оцінювання чинників, що впливають на елементи управління
3. Визначення методів впливу на управління	Застосування інструментарію управління фінансовою стійкістю: засоби, методи, важелі, способи здійснення
4. Розробка стратегії забезпечення фінансової стійкості підприємства	Узгодження цілі розробленої стратегії із загальною стратегією підприємства
5. Реалізація стратегії	
6. Моніторинг	Аналіз фінансової стійкості підприємства; контроль забезпечення оптимального рівня фінансової стійкості; коригування процесу реалізації стратегії

На інноваційному рівні об'єктом управління є процес забезпечення пропорційності процесу життєдіяльності підприємства, а критеріями ефективності – оцінювання динаміки показників ділової активності та платоспроможності. Результатом управління на цьому рівні є уточнений механізм дії чинників, виявлених на оперативному рівні.

Об'єктом управління на стратегічному рівні є конкурентоспроможність підприємства та його ринкова вартість, тому як критерії ефективності слід використовувати оцінювання динаміки показників рентабельності та ділової активності.

На другому етапі необхідно оцінити поточний стан та рівень фінансової стійкості, а також виявити та здійснити аналіз чинників, які впливають на об'єкт і на виконання поставлених завдань і цілей. При визначенні чинників, які впливають на поставлені цілі, необхідно оцінити глибину їх впливу на величину досліджуваних показників. Оцінка впливу чинників дозволить визначити слабкі і сильні місця, виявити резерви, розробити ефективні управлінські рішення та можливі напрямки розвитку [1].

Наступним кроком у формуванні механізму управління є визначення методів впливу на зазначені раніше чинники. Найбільш прийнятними методами управління будуть ті, які передбачені параметричним адаптивним управлінням за результатами з елементами раннього запобігання впливу зовнішніх дестабілізуючих чинників. Використання цих методів забезпечить вихід підприємства з кризового стану та підвищення його фінансової стійкості. Характерним для цього етапу є застосування інструментарію управління фінансовою стійкістю, вибір якого залежить від можливостей підприємства, виду його діяльності, фінансового стану, рівня організації контролю та управління на підприємстві.

Фінансовий механізм управління фінансовою стійкістю підприємства реалізується через сукупність методів, що охоплює: фінансовий облік, фінансовий аналіз, фінансове планування, фінансове регулювання, фінансовий контроль. Тому за функціональною ознакою фінансовий механізм має широкий діапазон дії – від прогнозування до контролю. Адаптація фінан-

сового механізму до умов невизначеності здійснюється шляхом застосування методів фінансового планування і регулювання. Планування спрямоване на формування оптимальної програми траєкторії розвитку економіко-соціальної системи на конкретний період часу. Головне завдання регулювання зводиться до встановлення заданого стану функціонування системи, передбаченого плануванням як попереджувочим керуванням.

Механізм управління фінансовою стійкістю є одним з елементів управління діяльністю підприємства, який забезпечує вирішення завдань щодо заданого рівня фінансової стійкості при формуванні та розподілі фінансових ресурсів відповідно до стратегії підприємства найбільш ефективним способом [4]. Тому наступний етап включає розробку стратегії управління фінансовою стійкістю підприємства: визначення цілей, стратегічних напрямів та перспектив розвитку, які узгоджуються із загальною стратегією підприємства.

Управління фінансовою стійкістю підприємства та її стратегічна націленість має певні особливості: по-перше, відповідає ознакам підпорядкованості до загальної системи управління господарсько-фінансовою діяльністю підприємства; по-друге, залежить від економічних особливостей конкурентного середовища та організаційно-правової форми функціонування підприємства; по-третє, завжди пов'язано з постійною дією певних фінансових ризиків погіршення економічної урегульованості використання ресурсів.

Передостаннім етапом розробки є реалізація стратегії. Для її реалізації керівникам необхідно мати набір методик та моделей, на основі яких приймати найбільш доцільні рішення. Успіх реалізації розробленої стратегії підприємства залежить від діючої системи контролю. Тому на заключному етапі необхідно проводити моніторинг, який включає в себе аналіз та оцінку рівня фінансової стійкості підприємства; визначення досягнутих результатів реалізації стратегії та їх порівняння з встановленими стандартами; коригування стратегії.

У результаті порівняння стандартів контролю із фактичними результатами формується висновок про успішність стратегії,

визначається ступінь досягнення цілей та відповідність стратегічних заходів стратегічному плану. За результатами аналізу надається інтегральна оцінка діючої стратегії підприємства та виявляються стратегічні проблеми, ключові фактори успіху, потенціал підприємства. За умов відхилення фактичних результатів від стандартів управлінські дії спрямовуються на коригування процесу досягнення цілей. У разі відсутності відхилень або наявності їх у встановлених межах, коригування процесу реалізації стратегії не є необхідним.

Розглянуті етапи процесу управління фінансовою стійкістю підприємства є сукупністю функцій управління, впорядкованих у логічній послідовності їх виконання. У цьому випадку йдеться про управління за замкненим циклом або з використанням ефекту зворотного зв'язку, що забезпечить фінансову стійкість.

Спільним для кожного етапу розроблення механізму управління фінансовою стійкістю є використання відповідних інструментів, тому при розробленні схеми механізму управління доцільно визначити для кожного етапу процесу управління конкретний інструментарій.

Висновки. Фінансова стійкість є якісною характеристикою фінансового стану підприємства, тому розроблення механізму управління фінансовою стійкістю є частиною загальної стратегії управління підприємством. Управління фінансовою стійкістю підприємства та її стратегічна націленість має певні особливості: по-перше, відповідає ознакам підпорядкованості до загальної системи управління господарсько-фінансовою діяльністю підприємства; по-друге, залежить від економічних особливостей конкурентного середовища та організаційно-правової форми функціонування підприємства; по-третє, завжди пов'язано з постійною дією певних фінансових ризиків погіршення економічної регульованості використання.

Список використаних джерел

1. Богатирьов І. І. Імперативи формування і реалізації фінансової стратегії корпорації / І. І. Богатирьов // Стратегія економічного розвитку України. – 2014. – № 34. – С. 124–129.

2. Боярко І. М. Стратегічне фінансове управління підприємством : монографія / І. М. Боярко, Л. Л. Гриценко, О. В. Рябенков, Т. А. Васильєва, А. В. Височина. – Суми : Унів. кн., 2014. – 175 с.
3. Городня Т. А. Забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства / Т. А. Городня, Т. А. Кузик // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.16. – С. 191–196.
4. Дехтяр Н. А. Фінансовий механізм діяльності суб'єктів господарювання : монографія / Н. А. Дехтяр. – Київ : Ліра-К, 2015. – 182 с.
5. Костирко Л. А. Фінансовий механізм сталого розвитку підприємств: стратегічні орієнтири, системи забезпечення, адаптація : монографія / Л. А. Костирко. – Луганськ : Ноулідж, 2012. – 474 с.
6. Теорія фінансової стійкості підприємства : монографія / М. С. Заюкова, О. В. Мороз, О. О. Мороз та ін. ; за ред. М. С. Заюкової. – Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2004. – 155 с.

УДК 330.322

ОПТИМІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

В. В. Ліфіренко, *магістр*

М. Б. Чижевська, *к. е. н., доцент – науковий керівник*

Ключові слова: грошові потоки, грошові кошти, оптимізація, управління.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку підприємництва в Україні, що характеризується невизначеністю та мінливістю трансформаційних умов, зростає роль та значення оптимізації в управлінні грошовими потоками підприємства. Основною метою оптимального управління грошовими потоками є забезпечення фінансової роботи підприємства у процесі його розвитку шляхом збалансування обсягів надходжень і витрат грошових коштів та синхронізації їх у часі.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні питання управління грошовими потоками вивчали вітчизняні учені: Г. Вознюк, О. Дзюблюк, А. Загородній, Л. Лігоненко, Н. Невмержицька, О. Ролько, В. Харченко, М. Матвієць, Н. Перловська, О. Мицак, Р. Слав'юк, Т. Смовженко, О. Сорокіна, О. Терещенко, а також когорта зарубіжних учених:

М. Бертонеш, Ю. Брігхем, Дж. Ван Хори, Б. Койлі, Б. Коласс, Р. Найт, Б. Райзберг, Т. Райе, Л. Риндін, Г. Шамаєв та інші. У більшості наукових досліджень приділено недостатньо уваги визначенню оптимальних підходів в управлінні грошовими потоками підприємства.

Формулювання мети. Метою дослідження є розробка оптимальних підходів в управлінні грошовими потоками підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. З урахуванням дійсних на сьогодні підходів до оптимізації грошових потоків та особливостей системного підходу визначено ключові напрями:

- 1) оптимізація залишків грошових активів;
- 2) визначення цільового значення чистого грошового потоку;
- 3) збалансування грошових потоків за видами діяльності;
- 4) максимізація чистого грошового потоку від операційної діяльності [1].

Модель оптимізації грошових потоків підприємства спирається на поєднання статичного і динамічного підходів. У статичі передбачає формування оптимального залишку грошових активів для підтримки належної платоспроможності за рахунок власних коштів, врахування можливої сезонності та ризиків діяльності. А в динаміці визначає необхідний обсяг цільового чистого грошового потоку, досягнення якого сприяє нарощуванню обсягу наявних коштів до оптимального рівня; збалансування грошових потоків за видами діяльності, що враховує потребу формування грошових потоків від інвестиційної діяльності для оновлення необоротних активів; а також максимізацію чистого грошового потоку від операційної діяльності для забезпечення інвестиційних програм на основі самофінансування, за рахунок власних джерел (рис. 1).

Для формування грошових потоків підприємств, розраховуючи оптимальний залишок грошових активів, необхідно використовувати три складові: поточний запас грошових коштів, розмір якого встановлюється відповідно до необхідного рівня платоспроможності; страховий запас грошових активів, обсяг якого визначається на основі даних про періоди та обсяги дефіцитного та надлишкового грошового потоку; компенсаційний запас для покриття витрат за непередбаченими ситуаціями.

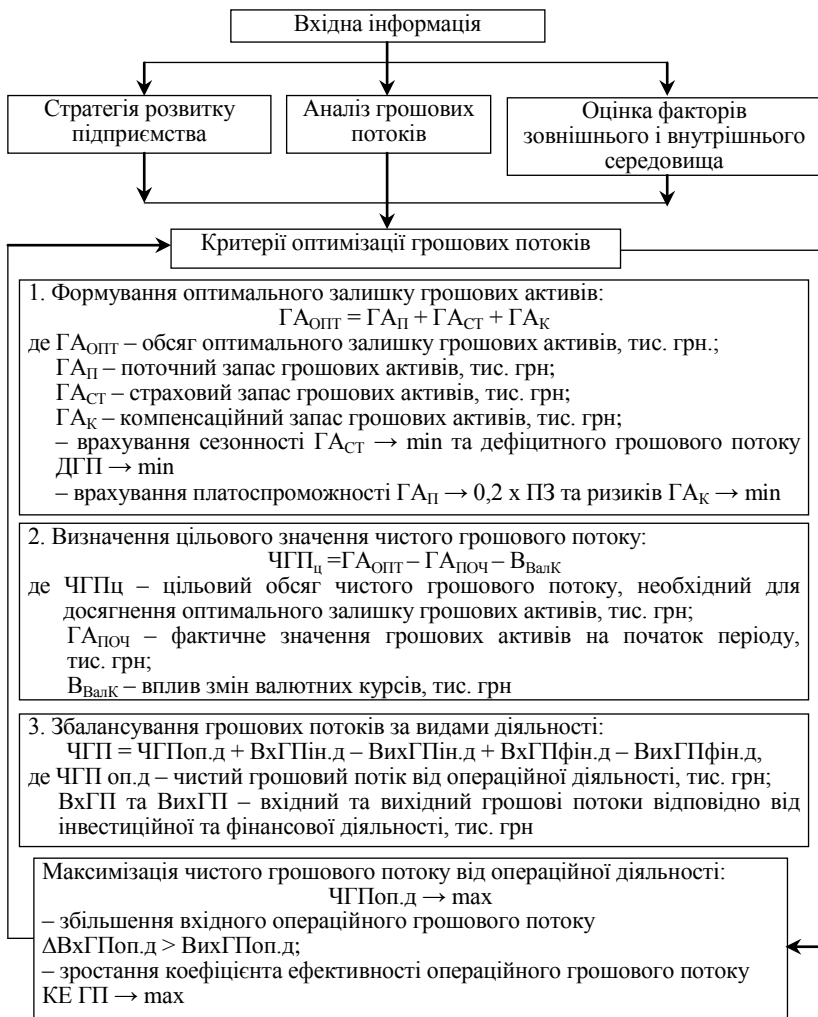


Рисунок 1 – Економіко-математична модель багатокритеріальної оптимізації грошових потоків підприємства

Джерело: розроблено автором за [1].

Оскільки у більшості вітчизняних підприємств присутня нестача коштів, порушення платоспроможності, для досягнення

оптимального значення необхідно забезпечувати приріст залишку грошових активів, який виражається через цільовий показник чистого грошового потоку (ЧГПц), з урахуванням впливу змін валютних курсів (ВВалК), якщо підприємство має грошові потоки в іноземній валюті.

У науковій літературі впливу зміни валютних курсів увага не приділяється, проте, зважаючи на економічні реалії, суттєві коливання курсу і його зростання, даний фактор необхідно враховувати в оптимізаційних моделях. Крім того, слід зазначити, що зростання курсу іноземних валют призводить до збільшення наявних коштів, оскільки в балансі (звіті про фінансовий стан) іноземна валюта показується у перерахунку за офіційним курсом НБУ на дату звітності, тобто потреба в прирості коштів зменшується, відповідно скорочується сума цільового чистого грошового потоку, тому у формулі лише знак мінус (у другому блоці критеріїв моделі на рис. 1).

Збалансування грошових потоків за видами діяльності важливе для досягнення цільового значення чистого грошового потоку. Вхідний і вихідний грошові потоки тісно залежать один від одного (корелюють): зростання вхідного грошового потоку від операційної діяльності вимагає збільшення вихідного грошового потоку. Для отримання більших доходів необхідно профінансувати більший обсяг діяльності – додаткові замовлення, транспортне обслуговування і т. д. Проте зростання вихідного грошового потоку не обов'язково призводить до зростання вхідного грошового потоку, наприклад, за браком належного попиту або платоспроможності покупців, споживачів.

Дану залежність необхідно враховувати, тому пропонується критерій максимізації чистого грошового потоку від операційної діяльності конкретизувати на основі переважання приросту вхідного грошового потоку (ВхГП) над вихідним (ВихГП). Таким чином, передумовою максимізації чистого грошового потоку від операційної діяльності є переважання приросту вхідного грошового потоку над вихідним. За умови позитивного значення чистого грошового потоку від операційної діяльності, коефіцієнт ефективності грошового потоку буде більшим за

нуль і зростатиме, показуючи, скільки чистого надходження формує одиниця вихідного грошового потоку.

Під час оптимізації грошових потоків підприємства необхідно виходити з того, що оптимальним є таке відношення його складових, за якого досягається приріст надходження коштів, який, по-перше, забезпечує максимальний обсяг чистого грошового потоку від операційної діяльності; по-друге, цільове значення загального чистого грошового потоку для досягнення необхідного приросту запасу грошових активів [3].

З метою максимізації чистого грошового потоку від операційної діяльності обґрунтовано необхідність виділяти його складові для вхідного та вихідного грошового потоку за видами та напрямками діяльності, ступінь деталізації залежить від специфіки діяльності підприємства та завдань його керівництва [4]. Відповідно до цього доцільно розробляти внутрішній звіт про рух грошових коштів, як форму управлінської звітності. Звіт про рух грошових коштів підприємств пропонується складати за видами діяльності, а також у цілому по підприємству, за прямим методом щомісяця з додатковим зазначенням наростаючого підсумку з початку року. Суттєвим недоліком діючого звіту про рух грошових коштів згідно з НП(С)БО 1, незважаючи на те, що в його основу покладено Міжнародні стандарти, є відсутність даних про вхідний і вихідний грошові потоки за видами діяльності (наводяться лише окремі складові та чистий грошовий потік), що суттєво обмежує аналітичні можливості для потреб управління.

Різновиди кожного з видів грошових потоків, що входять до моделі максимізації чистого грошового потоку від операційної діяльності, конкретизуються згідно з особливостями діяльності окремих підприємств, як у цілому по підприємству, так і для його підрозділів, напрямів діяльності. Це дозволить визначати ефективність роботи окремих структурних одиниць, менеджерів не тільки за показниками рентабельності, а й за рівнем досягнення чистого грошового потоку від операційної діяльності. Крім того, дозволить отримати інформацію про рівень генерування чистого грошового потоку підрозділами, одиницею

основних засобів, порівнювати дані, визначати найбільш ефективну структуру майна, видів та напрямів діяльності, центрів фінансової відповідальності. Також у межах оцінки сфер та напрямів роботи головна увага приділятиметься саме чистому грошовому потоку від операційної діяльності, грошовий потік від інвестиційної діяльності формуватиметься під час реалізації необоротних активів або проведення капітального ремонту, модернізації.

Для підприємств завжди актуальною залишається проблема необхідності оновлення та модернізації основних засобів, нематеріальних активів, питання можливостей фінансування інвестиційної діяльності є надзвичайно важливими, тому запропоновано програму фінансування капітальних вкладень розподілити на дві складові: 1) мінімально необхідну суму інвестицій, яку потрібно зіставити з розміром чистого грошового потоку від операційної діяльності для оцінки покриття потреб за рахунок власних джерел з поточної діяльності, у разі нестачі коштів, визначити, яку суму доцільно і можна одержати за рахунок вхідного грошового потоку від інвестиційної та фінансової діяльності; 2) додаткову планову суму капітальних вкладень [2].

Висновки. Запропонована програма фінансування інвестиційної діяльності дозволяє розмежувати мінімальний рівень потрібних капітальних вкладень для оновлення та модернізації об'єктів основних засобів, виходячи з можливостей їх покриття за рахунок власних коштів, а також виокремити обсяги додаткових планових капітальних інвестицій з урахуванням можливих надходжень від продажу активів, кредитоспроможності та ефективності залучення позикових ресурсів. Під час оптимізації грошових потоків враховується стратегія розвитку підприємства, можливості та порядок її фінансування.

Список використаних джерел

1. Семенова С. М. Економіко-математична модель оптимізації грошових потоків підприємства / С. М. Семенова // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2014. – № 4. – С. 86–91.

2. Снеткова А. В. Інвестиційна діяльність як складова звіту про рух грошових коштів: адаптація та гармонізація національних положень до міжнародних норм / А. В. Снеткова // Економічний форум. – 2016. – № 2. – С. 324–329.
3. Федішин Н. П. Роль фінансового моделювання грошових потоків у контексті оптимізації функції планування на підприємстві / М. П. Федішин // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки. – 2013. – Вип. 1. – С. 226–236.
4. Чушак-Голобородько А. М. Система ефективного управління фінансовими потоками підприємства / А. М. Чушак-Голобородько, М. І. Мокрицька // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2014. – Вип. 10 (1). – С. 77–81.

УДК 658.14/17:005.52-047.44

РЕЙТИНГОВА ОЦІНКА, ЯК ІНСТРУМЕНТ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ СУБ'ЄКТІВ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН

Б. Е. Орлеан, *магістр*

Г. М. Сидоренко-Мельник, *к. е. н., доцент – науковий керівник*

Ключові слова: рейтинг, рейтингова оцінка, ранжування, фінансовий аналіз.

Постановка проблеми. За сучасних гіпер динамічних та вкрай нестабільних економічних умов, в яких змушені працювати бізнес-структури усього світу, економічним суб'єктам необхідно приймати якісні управлінські рішення в максимально короткі строки. Свобода вибору співпраці в ринкових відносинах має мати наукове обґрунтування задля забезпечення впевненості у ділових партнерах та отриманні очікуваних фінансових результатів.

Одним з найзручніших та ефективних інструментів для прийняття управлінських рішень може слугувати застосування методик рейтингування. Бізнес-суб'єкт, що звертається до рейтингу, очікує отримання комплексної незалежної інформації про контрагента, галузь чи сферу, що його цікавить, та прагне мати доступну та зрозумілу методичну основу при аналізі рейтингових показників.

Аналіз основних досліджень і публікацій. У працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених поняття рейтинг має дещо різне значення. Найчастіше, «рейтинг» розглядається з точки зору відображення платоспроможності та кредитоспроможності об'єктів рейтингування.

Великий тлумачний словник української мови визначає дане поняття, як показник оцінки діяльності, популярності, авторитету особи, організації, групи, програм у певний час, що визначається соціологічним опитуванням, голосуванням та ін. і визначається місцем, яке вони посідають серед собі подібних [1].

Сучасний економічний словник визначає рейтинг як оцінку значимості, масштабності, важливості фірми, банку, а також показник, що характеризує кредитоспроможність компанії [2].

За визначенням Оксфордського Англійського бізнес-словника (Oxford Business English Dictionary) рейтинг – це визначена в процесі оцінювання фінансова чи кредитна позиція підприємства чи індивідуума [3].

Проблемам побудови методики рейтингування присвячено досить широке коло праць. Так завдяки вітчизняним та зарубіжним науковцям був розроблений досить вагомий доробок з питань методології та методики рейтингування. Ряд проблем залишається невирішеними. Незважаючи на все різноманіття методик рейтингового оцінювання, слід наголосити на відсутності єдиного набору критеріїв, котрий може забезпечити співвимірність та зіставність результатів рейтингування.

Формулювання мети. З огляду на результати вивчення літературних джерел та нормативно правових актів, цілями дослідження є обґрунтування необхідності проведення рейтингування та цінності введення рейтингових досліджень не лише для зовнішніх користувачів, а й для внутрішнього керівництва підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. З 2003 року з прийняттям Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження вимог до рейтингів фінансової надійності (стійкості) страховиків та перестраховиків-нерезидентів від 15.10.03 р. № 1640» розпочалося формування українського ринку рейтин-

гових послуг; ринку, що розвивається та має актуальність і сьогодні.

Гіпер динамічність та непередбачуваність вітчизняної економічної системи, як і усього фінансового світу, окреслює проблему своєчасності та адекватності прийняття управлінських рішень менеджерами будь-яких рівнів, як одну з найважливіших. В умовах агресивного конкурентного середовища проблему якісної оцінки ситуації, посередників та партнерів у бізнес-колах важко переоцінити.

Інформація, що поступає до уповноваженого агента, повинна відповідати вимогам щодо чіткості, достовірності, повноти. При цьому задля пришвидшення обробки та прийняття рішень така інформація повинна мати комплексний характер і, в той же час, бути достатньо стислою в обсязі. Таким вимогам відповідають методики рейтингових оцінювань у фінансовому аналізі.

Поняття рейтингування можна розглядати як вид професійної діяльності, що передбачає проведення уповноваженим компетентним аналітиком комплексного оцінювання певних якостей чи сфер діяльності об'єкта рейтингування та виведення на цій основі рейтингу, котрий у максимально компактній формі відображає стан об'єкта на певний момент часу відповідно до розробленої шкали. Дана оцінка слугує меті формулювання прогнозу, що можна використати за для прийняття оптимального управлінського рішення [4].

Значення рейтингового оцінювання можна розглядати з багатьох позицій. Так, наприклад, цінність віднесення певної комплексної якості підприємства або його інтегрального синтетичного показника до відповідного рангу має значення не лише для сторонніх зацікавлених осіб, що прагнуть співпрацювати з останнім, а й для самого суб'єкта рейтингування. Оцінюючи власний стан справ порівнюючи його з подібними підприємствами чи структурами, або ж порівнюючи власні показники минулих періодів з теперішнім станом, суб'єкти управління отримують гнучкий та багато варіативний інструмент фінансового управління у своєму розпорядженні.

Інтегрований показник, що отримується у результаті комплексного аналізу та зіставлення окремих характеристик фінан-

сової діяльності суб'єкта господарювання (ліквідність, рентабельність, фінансова стійкість, платоспроможність та ін.) та займає певну позицію відносно рейтингової шкали, характеризується повнотою та зрозумілістю. Дана інформація може бути посиленою, якщо внести певні статистичні відомості про суб'єкта рейтингування. За умов введення рейтингового аналізу у систему аналізу фінансового стану суб'єктів фінансових відносин, на наш погляд, слід посилити вхідну інформаційну базу шляхом включення до інтегрального рейтингового показника прогнозних параметрів.

Крім того, рейтингові оцінювання мають цінність для реалізації маркетингових цілей. Підприємство, що займає стійку та надійну позицію на ринку, отримує визнання у вигляді позитивної рейтингової оцінки, на яку можуть спиратися ділові партнери та потенційні клієнти.

Дискусії стосовно незалежності та об'єктивності рейтингових досліджень рейтингових агентств навіть найвищого рівня, тривають і до тепер. Адже практика встановлення рейтингів виключно в інтересах підприємств-замовників, вже залишила свій негативний відбиток на імідж та довіру до рейтингових агентств.

Аналіз основних джерел і публікацій чітко вказує на необхідність формування не тільки категоріального апарату, а й єдиного набору критеріїв, яким повинен відповідати рейтинговий аналіз.

Перш за все, на нашу думку, рейтингова інформація, що подається у відкритому доступі має нести максимально об'єктивний та незалежний характер. Мова йдеться про унеможливлення впливу будь яких зацікавлених сторін на результати оприлюднення та викривлення аналітичних даних.

Виходячи з цього, інформація що подається, повинна бути прозорою. Це може бути досягнуто шляхом розміщення у відкритому доступі методики, за якою було проведено аналітичне дослідження. Іншим засобом захисту від викривлення інформації можуть слугувати пояснення до готових результатів аналітиками або ж сторонніми незалежними експертами. Елементарне розміщення на інтернет-сторінці поряд з готовими

рейтинговими результатами блоку коментарів елементарно дозволить підтвердити або ж спростувати можливі сумніви стосовно якості дослідження та місця окремого бізнес-суб'єкту у ньому.

Як було зазначено раніше, результати дослідження повинні нести ознаку комплексності та повноти, що дозволить оцінити досягнення певного економічного суб'єкту. Потенційні інвестори, конкуренти, контрагенти та партнери повинні мати виважене та впевнене рішення щодо співпраці з підприємством, що займає чітко окреслену позицію у рейтингу.

Розглядаючи рейтингові дослідження з позиції внутрішнього аналізу підприємства, слід наголосити, що розрахунок рейтингу не виступає кінцевим результатом у системі фінансового аналізу та менеджменту підприємства, а слугує якісним та гнучким інструментом, що алегорично порівняльний з індикатором чи мірилом певного становища речей. А отже виступає:

- в ролі координатора та певної точки відліку – моменту до якого ведеться рейтингування;
- способом внесення рекомендацій щодо покращення становища підприємства, зміцнення фінансового стану;
- ідентифікації прихованих загроз даного суб'єкту.

Так чи інакше, рейтингове оцінювання цілком задовольняє мету, що є однією з найголовніших у фінансовому аналізі – інформаційно підтримувати процес управління у фінансовій сфері.

Висновки. В складних та непередбачуваних умовах розвитку фінансового світу тільки пристосування та гнучкість ефективного мислення відповідального менеджера-управлінця здатне забезпечити виживання та збільшення вартості підприємства серед конкурентного середовища та обережності контрагентів і клієнтів. З іншого боку, грецьке прислів'я: «Перемога полюбляє підготовку», отримує нове розуміння для зовнішніх спостерігачів, – потенційних інвесторів, конкурентів, та інших зацікавлених сторін.

Гнучкий та багатоваріативний, незалежний погляд на фінансово-господарське становище бізнес-суб'єкту чи певного фінансового сектору здатне забезпечити рейтингове оцінювання, при

умові якісного та неупередженого подання. Саме тому, рейтингове оцінювання повинне займати чільне місце у модернізації фінансово-економічного аналізу.

Список використаних джерел

1. Про затвердження вимог до рейтингів фінансової надійності (стійкості) страховиків та перестраховиків-нерезидентів [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України «» від 15 жовтня 2003 р. № 1640. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1640-2003-%D0%BF>. – Назва з екрана.
2. Логвиненко Ю. Л. Сутність рейтингування підприємств та його значення в ринкових умовах / Ю. Л. Логвиненко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: Проблеми економіки та управління. – Львів: Львівська політехніка. – 2009. – № 640. – С. 319–327.
3. Ребрик М. А. Аналіз масштабів концентрації ринку рейтингових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/11-2016/162.pdf>. – Назва з екрана.
4. Савчук К. М. Методики оцінювання рейтингу підприємств [Електронний ресурс] / Савчук К. М. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/5042/1/164.pdf>. – Назва з екрана.
5. Гудзь Ю. Ф. Методичні аспекти рейтингової оцінки конкурентного потенціалу переробних підприємств АПК [Електронний ресурс] / Гудзь Ю. Ф. – Режим доступу: http://elibrary.donnuet.edu.ua/175/1/Gudz_article_27_11_2015.pdf.pdf. – Назва з екрана.

УДК 336.1:336.14:336.22

ДІАГНОСТИКА ФІСКАЛЬНОГО АСПЕКТУ МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

Л. В. Павленко, магістр

Л. В. Левченко, к. е. н., доцент – науковий керівник

Ключові слова: місцеві бюджети, доходи місцевих бюджетів, місцеві податки і збори, місцеве оподаткування.

Постановка проблеми. Місцеве оподаткування є ключовим у сфері формування доходів місцевих органів влади в більшості

розвинених країн. Натомість в Україні відповідний механізм перебуває на початковому етапі розвитку. Не будучи пристосованим до ринкових умов господарювання, місцеве оподаткування не забезпечує достатнього обсягу надходжень місцевих податків і зборів. Проте ратифікувавши Європейську Хартію місцевого самоврядування та проголосивши одним із напрямів подальшого розвитку економіки інтеграцію до Європейського Союзу, Україна змушена поступово реформувати систему формування власних ресурсів місцевих бюджетів. За таких умов питання посилення фінансового значення місцевого оподаткування в умовах розвитку сучасних трансформаційних процесів в Україні набуває особливої актуальності.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Проблемні питання становлення та розвитку інституту місцевого оподаткування є актуальними і розглядалися в працях таких науковців та практиків, як В. Андрущенко, М. Бандида, Ю. Бартчук, Т. Бондарук, В. Геєць, О. Дем'янчук, О. Кириленко, І. Луніна, А. Соколовська, Н. Сошка та ін. Враховуючи, що система місцевого оподаткування в нашій країні не виконує відведеної їй ролі, дана тематика потребує додаткового дослідження.

Формулювання мети. Метою статті є дослідження змін у вітчизняній системі місцевого оподаткування в контексті проведення податкових реформ.

Виклад основного матеріалу дослідження. До прийняття Податкового кодексу України роль місцевого самоврядування у податковій системі України була незначною, адже частка місцевих податків і зборів у доходах місцевих бюджетів дорівнювала 1–3 % [1, 2]. Податковий кодекс України діаметрально змінив підхід до функціонування вітчизняної системи місцевого оподаткування. По-перше, було скасовано місцеві податки і збори, витрати на адміністрування яких є більшими, ніж обсяг надходжень. Кількість відповідних податкових платежів скоротилася з 14-ти до 4-х. По-друге, завдяки тому, що з 2015 року до складу місцевих податків і зборів було віднесено податок на майно у складі податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, транспортного податку та плати за землю, відповідні податкові надходження стали другим за обсягом джерелом напов-

нення місцевих бюджетів. Їх частка у бюджетних ресурсах місцевого самоврядування сягнула 24,8 %, а обсяг 42,3 млрд грн (рис. 1).



Рисунок 1 – Динаміка надходжень місцевих податків і зборів до місцевих бюджетів України за 2011–2016 роки

Джерело: складено на основі [1, 2].

Основним за обсягом джерелом місцевих податків є плата за землю. Її частка у доходах місцевих бюджетів за період аналізу в середньому складає 12,5 % [1, 2].

Другою істотною складовою місцевих податків і зборів є єдиний податок, обсяг надходження якого з 2015 року суттєво зріс за рахунок збільшення кількості платників податку – фізичних осіб та суб'єктів малого підприємництва, а також в результаті віднесення до його складу фіксованого сільськогосподарського податку з сільськогосподарських товаровиробників, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий рік дорівнює або перевищує 75 % [3]. Аналогом цього податку у попередні роки був фіксований сільськогосподарський податок.

Єдиний податок на сьогодні став реальним доходом для бюджету розвитку адміністративно-територіальних одиниць. Варто зауважити, що частка його у доходах місцевих бюджетів за період аналізу зросла з 2,3 % до 10,1 % [1, 2]. Цей вид надходжень на сьогодні не вичерпав свого потенціалу, а зважаючи на постійну тенденцію переходу платників на спрощену систему та

істотні макроекономічні зміни й інфляційні процеси в Україні, на наш погляд, є підстави для збільшення верхньої межі частки даного податку.

Ще одним джерелом формування доходів місцевих бюджетів у складі місцевих податків і зборів є відносно новий для України податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. Підвищення його фіскальної ролі у формуванні податкових надходжень місцевих бюджетів відбулося лише з 2015 року, у зв'язку з розширенням бази справляння податку шляхом включення до оподаткування комерційного (нежитлового) майна. Реформування механізму сплати податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, сприяло зміні структури його платників та об'єкта оподаткування. Зокрема, протягом 2015–2016 років основну частку його надходжень забезпечили фізичні особи з об'єктів нежитлової нерухомості.

Проте, незважаючи на збільшення можливостей щодо адміністрування цього податку, обсяг його надходжень у 2015–2016 роках склав лише 0,7 млрд грн та 1,4 млрд грн відповідно [2]. Як результат, частка податку на нерухомість у формуванні доходів місцевих бюджетів (0,6 % у 2015 р. та 0,8 % у 2016 р.), є надто низькою, щоб вести мову про його суттєвий фіскальний вплив. При цьому, підходи до його справляння є неоднаковими в адміністративно-територіальному розрізі країни, що ускладнює його порівняння. Крім того, на думку експертів, до бази оподаткування податку зараз не потрапляють до 80 % об'єктів нерухомості [4]. Відповідно, податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, має як потенціал до збільшення його ролі у доходах місцевих бюджетів, так і проблеми у адмініструванні та прогнозуванні цих надходжень, що потребують нагального вирішення.

За період дослідження механізм стягнення наступного місцевого податку в Україні – транспортного податку, зазнавав суттєвих змін. До 2011 року в Україні діяв податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів, що стягувався у момент першої реєстрації, під час перереєстрації і як початок процесу технічного огляду авто. З 2011 року по 2015 рік власники транспортних засобів сплачували збір за

першу реєстрацію транспортного засобу, а з початку 2015 року запроваджено новий для стягнення податок – транспортний податок. Протягом 2011–2016 рр. відмічена тенденція до збільшення надходжень від цього виду податків як в номінальних величинах, так і його частки у податкових доходах [1, 2].

Незначну частку як у структурі податкових надходжень, так і в структурі загальних доходів місцевих бюджетів, що навіть не наближається до 1 % займають місцеві збори. Така тенденція, на нашу думку, спричинена тим, що по-перше, відповідні податкові платежі є вибірковими для їх справляння, тобто, місцеві ради мають право самостійно вирішувати питання щодо їхнього встановлення; по-друге, місцеві ради не повністю використовують резерви від збору за місця для паркування транспортних засобів у зв'язку з відсутністю дієвого контролю за наявністю договорів оренди на землю під парковки, меж і розміток місць для паркування, приборів фіксації в'їзду автотранспорту на паркову; по-третє, обмежені можливості місцевих рад щодо застосування туристичного збору, оскільки цей податковий платіж може бути запровадженим виключно на туристичній місцевості, до якої неможливо віднести 4/5 територій адміністративно-територіальних одиниць України, що не користуються попитом серед туристів.

Також варто зауважити, що недовикористання наявних можливостей місцевого оподаткування є результатом розвитку тіньової діяльності в Україні. Зокрема, йдеться про втрати бюджету від недоотриманого єдиного податку (тіньові персональні доходи громадян, підприємницька діяльність незареєстрованих суб'єктів господарювання малого та середнього бізнесу) та туристичного збору в результаті невикористання туристичного потенціалу, що знаходиться у тіньовому секторі економіки.

Висновки. Результати проведеного дослідження показали, що місцеві податки і збори в Україні, навіть з урахуванням останніх законодавчих змін, суттєво не впливають на покращення фінансового забезпечення регіонів. Причиною такої тенденції в Україні є багато недоліків у системі місцевого оподаткування, найсуттєвішими з яких є незначна фіскальна та регулююча роль місцевих податків та зборів, обмежене коло повно-

важень органів місцевого самоврядування у сфері місцевого оподаткування та їх незацікавленість у додатковому залученні коштів від справляння цих платежів. Проте місцеві податки і збори, відповідно до зарубіжного досвіду, мають забезпечувати достатній обсяг надходжень, що надасть можливість створити надійне джерело дохідної частини місцевих бюджетів. Саме тому система місцевого оподаткування в Україні потребує подальшого розвитку у контексті зміцнення фінансових основ місцевого самоврядування.

Список використаних джерел

1. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2015 рік / [Зубенко В. В., Самчинська І. В., Рудик А. Ю. та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-ІІ) впровадження», USAID. – Київ, 2016. – 80 с.
2. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>. – Назва з екрана.
3. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : від 02 груд. 2010 р. № 2755-VI : станом на 1 жовт. 2017 р. / Законодавство України : [веб-сайт Верховної Ради України]. – Текст. дані. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2684-14>. – Назва з екрана.
4. Місцеві бюджети перевиконують план з податку на нерухомість [Електронний ресурс]. – Текст. дані. – Режим доступу: <http://rbn.cc/ua/news/6483-miscevi-bjudzhety-perevykonujut-plan-z-podatku-na-ne-ruhomist>. – Назва з екрана.

УДК 336-044.372

ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ ПІДХОДІВ ДО ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

О. В. Пальок, *магістр*

Т. П. Гудзь, *к. е. н., доцент – науковий керівник*

Ключові слова: фінансова криза, фінансова стабілізація, антикризова фінансова стратегія, фінансова стійкість.

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання, що базуються на європейському виборі України, вимагають принципово нових підходів щодо якості системи забезпечення стабільності підприємства. Ці підходи, перш за все, обумовлюють необхідність розглядати суб'єкт підприємницької діяльності як своєрідний організм, що в умовах жорсткого конкурентного середовища проходить усі стадії життєвого циклу. Функціонування українських суб'єктів господарювання протікає в умовах невизначеності й обмеженості фінансових ресурсів, що актуалізує завдання їх фінансової стабілізації.

Особливого значення набувають теоретичні розробки з проблем формування ефективної стратегії фінансової стабілізації підприємств України, спрямованої на максимізацію кінцевих фінансових результатів при мінімумі витрат з урахуванням макроекономічних тенденцій розвитку й особливостей їх функціонування. Успішне функціонування підприємства вимагає вчасного визначення тенденцій розвитку фінансового стану та використання потенційних фінансових можливостей як у поточному періоді, так і в перспективі. Саме тому стабільність на сьогоднішній день є характеристикою виключно найсильніших підприємств, в яких ефективно здійснюється стратегічне управління фінансовою діяльністю.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Проблема подолання фінансової кризи на підприємстві є доволі актуальною, якій присвячено низку праць як зарубіжних так і вітчизняних вчених. Вагомий внесок у її дослідження зробили такі вітчизняні вчені, як: М. М. Бердар, І. О. Бланк, М. Д. Білик, Т. П. Гудзь, О. М. Филипенко та інші. Здобутки цих вчених дозволили вирішити важливі питання, пов'язані з вдосконаленням діяльності підприємств в ринкових умовах шляхом підвищення їх конкурентоспроможності, гнучкості, впровадження інновацій, принципів стратегічного управління та ін. Разом з тим, малодослідженими залишаються проблеми, пов'язані з визначенням самого поняття «фінансова стабілізація», змістом стабілізації та її фінансового забезпечення на підприємствах. Вище викладене підтверджує необхідність дослідження

і вирішення цих питань, їх практична затребуваність, що також свідчить про актуальність досліджуваної в роботі проблематики у науковому та практичному плані.

Формулювання мети. Метою статті є дослідження та узагальнення підходів до формування стратегії фінансової стабілізації підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова криза може виникати впродовж всіх стадій життєвого циклу підприємства. Виявляючись на будь-якій зі стадій, вона гальмує його розвиток, значно зменшує економічний потенціал. Слід підкреслити, що прояв кризи на кожній зі стадій життєвого циклу підприємства має свої нюанси, які необхідно враховувати в процесі антикризового фінансового управління [4, с. 86].

Фінансова криза підприємства носить циклічний характер. Циклічність є загальною формою економічної динаміки, що відображає її нерівномірність, зміну еволюційних і революційних форм економічного прогресу, коливання ділової активності і ринкової кон'юнктури, чергування переважно екстенсивного та інтенсивного економічного зростання. Разом з тим, циклічність формування кризи на рівні підприємств не завжди співпадає з фазою загальноекономічного циклу.

Початковий етап життєвого циклу характеризується створенням підприємства та його поступовим виходом на ринок, спробою знайти свою нішу, стати привабливим для клієнтів, організувати реалізацію продукції та сервіс відповідно до вимог споживачів. У цей період відбувається фінансове становлення організації та накопичення її активів.

Особливістю даного етапу є від'ємний грошовий потік, що можна пояснити низькою ефективністю бізнесу, відсутністю економії на масштабах, значним періодом обігу оборотного капіталу, високою кредиторською заборгованістю. Істотний відтік грошових коштів пов'язаний також з формуванням організаційної та правової основ бізнесу, придбанням нових технологій, основних засобів та нематеріальних активів, підписанням контрактів, проведенням маркетингових досліджень, набором та підготовкою персоналу та ін. Отже, у період утворення підпри-

емства основною проблемою у фінансовій сфері стає брак грошових коштів на поточні витрати. У зв'язку з цим стає актуальним попередження кризи платоспроможності, яка виявляється у нездатності господарюючого суб'єкта своєчасно й повно виконувати свої фінансові зобов'язання.

На стадії становлення відбувається затвердження підприємства на ринку, закріплення його іміджу, збільшення кількості споживачів та контрагентів. На початковій стадії становлення підвищується ризик виникнення кризи ліквідності, оскільки сукупний грошовий потік залишається з негативним результатом через перевищення відтоку грошових коштів від операційної діяльності над їх надходженням.

Проте нарощування обсягів продажу приводить до змінення даної ситуації, внаслідок чого грошовий баланс стає нульовим, а організація досягає точки беззбитковості та переходить на стадію зростання. Отже, головними фінансовими цілями даного етапу є контроль за синхронністю грошових надходжень та витрат, дотримання перевищення оборотних активів над короткостроковими пасивами, що дозволяє в подальшому подолати проблеми поточної неплатоспроможності та забезпечити перспективну ліквідність підприємства.

У подальшому на стадії зростання необхідність нарощування обсягів функціонуючого капіталу в операційній сфері вимагає підприємства істотних фінансових вкладень. Отже, на етапі активного економічного зростання актуалізується завдання пошуку компромісу між ризиком зниження ліквідності та підвищенням рентабельності діяльності, який може бути досягнутий за рахунок забезпечення заданого рівня фінансової стійкості підприємства.

Як зазначає М. М. Бердар, стійкість фінансового стану забезпечує розширений розвиток підприємства на основі зростання прибутку та капіталу без посилення залежності від зовнішніх джерел фінансування (за умови збереження платоспроможності та кредитоспроможності в умовах припустимого рівня ризику) [1, с. 261].

На стадії зрілості підприємство досягає стабільності в розвитку. Відбувається стабілізація грошового потоку та формується його максимальна позитивна величина, що пов'язано із стабільним надходженням виручки, зростанням амортизації основних засобів і нематеріальних активів, зменшенням дебіторської заборгованості, зростанням суми резервів майбутніх витрат і платежів, отриманих доходів за рахунок майбутніх періодів. На цьому етапі важливою умовою забезпечення тривалості найбільш бажаного проміжку циклу є дотримання фінансової стабільності підприємства, тобто певного стану фінансової рівноваги при збереженні достатнього ступеня фінансової стійкості, та збереження цього стану у довгостроковій перспективі при ефективному управлінні фінансами [2, с. 302].

На стадії занепаду в циклічному розвитку підприємства, індикаторами якої є втрата частки ринку та зниження обсягів виробництва, скорочення виручки та зростання витрат, наявність збитків протягом кількох років, стрімке зростання кредиторської заборгованості, пріоритетами фінансової політики господарюючого суб'єкта стають:

- усунення неплатоспроможності;
- відновлення фінансової стійкості;
- забезпечення фінансової стабільності підприємства.

Таким чином, враховуючи вищевикладене, зазначимо, що виникнення кризових ситуацій у процесі циклічного розвитку підприємства підвищує ризики фінансової неспроможності на будь-якій стадії життєвого циклу та може призвести до передчасної ліквідації господарюючого суб'єкта, якщо не будуть реалізовані відповідні антикризові заходи, покликані вирішити пріоритетні фінансові проблеми.

Перехід підприємств з однієї стадії розвитку кризи на іншу вимагає від керівництва швидкої реакції на зміну фінансового стану та вибір стратегії, що дозволить вивести підприємство на новий рівень. Саме тому, залежно від глибини розвитку фінансової кризи на підприємстві, пропонується вибрати одну з наведених нижче базових стратегій: стратегію росту, стабілізації, виживання, ліквідації [6, с. 210]. Виокремлення саме цих страте-

гій обумовлено тим, що дозволяє залежно від отриманого результату в процесі діагностики обирати відповідну антикризову фінансову стратегію, яка безпосередньо пов'язана зі стадією розвитку фінансової кризи. Кожна антикризова фінансова стратегія має свій набір стратегій, які спрямовані на досягнення основної мети в рамках діючої стратегії. Їх характеристику подано в табл. 1.

Таблиця 1 – Характеристика антикризових фінансових стратегій підприємств

Стратегія	Характеристика стратегії
<i>Стратегії росту</i> (розширення діяльності підприємства, вихід на нові ринки)	
Інтенсифікації	Передбачає реалізацію системи фінансових заходів, які спрямовані на підвищення ефективності підприємства за рахунок кращого використання фінансових ресурсів, а не за рахунок їх додаткового залучення
Інтеграції	Передбачає розширення діяльності підприємства в сторону постачальників, конкурентів, різних посередників шляхом поглинання, злиття, створення спільного бізнесу
Диверсифікації	Передбачає вихід діяльності підприємства за рамки існуючого основного бізнесу (нова продукція, нові ринки збуту), а також розширення підприємства за рахунок модернізації
<i>Стратегії стабілізації</i> (передбачають здатність підприємства зберігати заданий режим функціонування за найважливішими фінансовими показниками)	
Стабілізації	Має активний намір швидкої стабілізації підприємства. Метою стратегії економії є: найближча – зупинити падіння, наступна – почати процес поліпшення економічного стану підприємства, остаточна – почати поживлення в якості початкової стадії циклу росту
Структурних зрушень	Протягом цієї фази відбувається перехід від оборонних дій до наступальних. Після перебудови структури управління починаються активні дії в галузі маркетингу і фінансів

Стратегія	Характеристика стратегії
Реструктуризації	Проведення санації підприємства шляхом його реструктуризації у сферах виробництва, маркетингу, фінансів, бізнес-процесів, управління
<i>Стратегії виживання (розраховані на дії, вироблені за найкоротший термін у зв'язку з екстремальністю ситуації)</i>	
Економії	Спрямовані на підвищення прибутку, забезпечення зниження відтоку грошових потоків та їх швидке надходження, та орієнтовані на виживання підприємства
Трансформації	Спрямовані на організаційно-економічні перетворення підприємства: злиття, поглинання, виокремлення та ін.
Радикальна переорієнтація	Використовується з метою радикального переосмислення та переорієнтації діяльності, якщо довгострокові перспективи галузі є непривабливими; відновлювати справу, ринок і свої позиції на ньому занадто дорого або невигідно; підприємство може використовувати отримані в результаті реалізації фінансові кошти в більш перспективному напрямі

Примітка. Доопрацьовано автором [5, с. 213].

Спираючись на визначені цілі для кожної стадії фінансової кризи, які підприємство повинно досягти в процесі реалізації стратегії, доцільно диференційовано здійснювати підхід для обґрунтування вибору стратегії підприємства.

У разі виявлення в процесі діагностики ознаки потенційної фінансової кризи, керівництво підприємства змушене реагувати на незначні зміни фінансових показників. Проте така ситуація не є проблематичною, оскільки на підприємстві наявний фінансовий потенціал зумовлює розширення масштабів діяльності, збільшення обсягів реалізації продукції.

Саме тому, доцільним є використання на даній стадії стратегії росту, які передбачають розширення діяльності підприємства, вихід на нові ринки, отримання більших прибутків.

На стадії латентної фінансової кризи основною метою діяльності підприємства є запобігання зниження платоспроможності та підтримання наявних позицій підприємства за найважливішими фінансовими показниками, що забезпечує стратегія стабілізації. Застосування стратегії стабілізації є доцільним за умов, коли підприємство вирішило нічого не змінювати і залишити все так як є, або зосередити увагу на прибутку і спробувати його збільшити.

У разі розвитку гострої фінансової кризи, тобто через загострення фінансового стану у підприємства виникає потреба збереження платоспроможності та виживання.

Доцільність використання стратегії виживання на підприємствах обумовлена необхідністю у розробці системи заходів в максимально короткий термін з метою запобігання розвитку кризи. Комплексні дії стратегії спрямовані на збереження основної діяльності підприємства у мінімальних обсягах з метою можливості відновлення передкризових масштабів та можливого покращення ситуації на ринку загалом. Реалізація стратегії виживання потребує перегрупування сил у зв'язку з необхідністю підвищення платоспроможності, закриття нерентабельних підрозділів, зниження витрат та інше.

Перехід підприємств на стадію хронічної кризи, тобто за умов катастрофічного занепаду фінансової діяльності виникає необхідність у виборі стратегії, яка була б спрямована на забезпечення надходження прибутку за короткий термін з метою запобігання банкрутства або ліквідації підприємства. Тому на даній стадії кризи пропонується використовувати стратегію ліквідації, оскільки передбачає функціонування в особливому режимі підприємств, що знаходяться між функціонуванням і виходом з ринку.

Висновки. Вибір стратегії подолання фінансової кризи обумовлюють результати діагностики етапу розвитку фінансової кризи в процесі життєвого циклу підприємства та визначені цілі відповідно до глибини її розвитку. Правильний вибір і розробка стратегії подолання фінансової кризи дозволяє приймати ефективні управлінські рішення, пов'язані з розвитком підприємства

в умовах зміни зовнішніх і внутрішніх факторів, ослабити їх негативні наслідки, а також забезпечити подальше зростання підприємства.

Список використаних джерел

1. Бердар М. М. Фінанси підприємств : навч. посіб. / М. М. Бердар. – Київ : ЦУЛ, 2010. – 352 с.
2. Білик М. Д. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / М. Д. Білик, О. В. Павловська, Н. М. Притуляк, Н. Ю. Невмержицька. – Вид. 2-ге, без змін. – Київ : КНЕУ, 2009. – 552 с.
3. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия / И. А. Бланк. – Київ : Ника-Центр; Эльга, 2004. – 720 с.
4. Гудзь Т. П. Система раннього виявлення та подолання фінансової кризи підприємств : монографія / Т. П. Гудзь. – Полтава : ПУСКУ, 2007. – 166 с.
5. Филипенко О. М. Диференціація стратегій залежно від стадії розвитку фінансової кризи на підприємствах торгівлі / О. М. Филипенко // Економічний простір. – 2015. – № 103. – С. 205–214.

УДК 336.77:338.3

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСНОВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ РИНКУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

І. В. Пилипенко, магістр

С. Б. Єгоричева, д. е. н., професор – науковий керівник

Ключові слова: банківське кредитування, ринок банківського кредитування, види кредитування, проблеми банківського кредитування

Постановка проблеми. Ринкові зміни в національній економіці вимагають пошуку нових напрямів розвитку кредитних відносин між банками та суб'єктами підприємництва. Розв'язання низки проблем системного характеру потребує комплексного підходу та якнайшвидшого втілення в життя пакету реформ, покликаних усунути наслідки кризових явищ в вітчизняній економіці та закласти підвалини для подальшого стабільного розвитку країни.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Дослідженню теоретичних та практичних аспектів розвитку ринку банківського кредитування суб'єктів підприємництва, кредитної діяльності банківських установ присвячені праці Дж. Акерлофа, О. Вовчак, О. Дзюблюка, О. Ковалюка, М. Крупки, О. Лаврушина, В. Лагутіна, С. Лобозинської, І. Лютого, О. Марчук, В. Міщенко, А. Мороза, В. Плиси, С. Реверчука, М. Савлука та ін.

Незважаючи на значну кількість досліджень ринку банківського кредитування суб'єктів підприємництва в Україні, різноспрямовані зміни та нові тенденції розвитку національної економіки вимагають пошуку нових напрямів розвитку цього ринку з урахуванням забезпечення стабільності функціонування як банків, так і підприємств.

Формулювання мети. Метою дослідження є оцінка сучасного стану та обґрунтування основних напрямів розвитку ринку банківського кредитування суб'єктів підприємництва в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних складних умовах вітчизняної економіки одним із напрямів забезпечення виходу з кризи може вважатися розвиток ринку банківського кредитування. Досвід останніх років показав, що проблема кредитування суб'єктів підприємництва в нашій країні залишається гострою, незважаючи на ряд заходів, реалізованих урядом та Національним банком України. Нестача у суб'єктів підприємництва власних оборотних коштів, а також достатніх ресурсів на інвестиції, направлених на модернізацію та оновлення основних засобів, не дозволяє забезпечити стабільне функціонування економіки та її поступове зростання. Враховуючи, що в Україні склалася банківська модель фінансування, саме банки повинні були б стати основним джерелом додаткових фінансових ресурсів для підприємництва.

Втім, за 2012–2016 рр. в Україні відбувалося зменшення кількості банківських установ на 45,5 %, а на ринку банківського кредитування практично відсутня помітна динаміка (рис. 1).

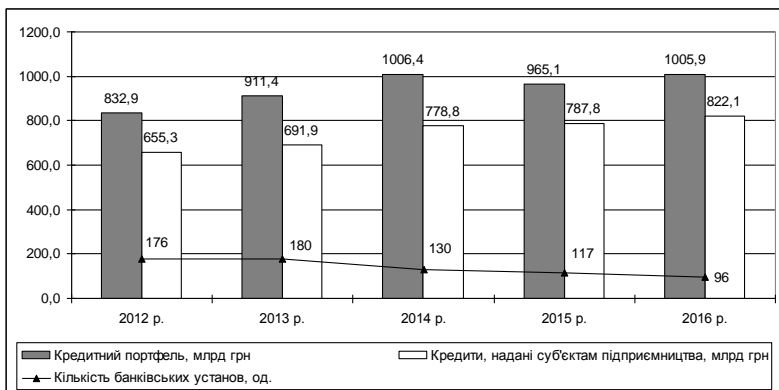


Рисунок 1 – Динаміка кількості банків України, їх кредитного портфелю та кредитів, наданих суб'єктам підприємництва за 2012–2016 рр. [1]

За 2012–2016 рр. суми кредитів всього та наданих суб'єктам підприємництва зросли, відповідно, на 20,8 та 25,5 %, питома вага кредитування суб'єктів підприємництва зросла на 3,9 %. Найменшого значення показник обсягів виданих кредитів суб'єктам підприємництва досяг у 2012 р., а їх частки – у 2013 р., відповідно, 655,3 млрд грн та 75,9 %, а найбільшого – в 2016 р.: 822,1 млрд грн та 81,7 %. Однак варто відмітити низьку активність кредитування за 2014–2016 рр. (зростання лише на 5,6 %).

У структурі корпоративного кредитного портфелю банків України найбільшу частку займають кредити, надані господарським товариствам (87 % у 2012 р. та 89 % у 2016 р.), та підприємствам (12 % у 2012 р. та 10 % у 2016 р.). Суб'єкти підприємництва спрямовують кредити переважно для поточної діяльності на розширення масштабів та освоєння нових сфер підприємницької діяльності (85 %), а на інвестиційну діяльність припадає незначна частка (12 %).

З точки зору видів економічної діяльності позичальників, за 2012–2016 рр. кредити надавалися переважно підприємствам сфери оптової та роздрібної торгівлі та переробної промисловості (відповідно, 32,5 та 23,3 % у 2016 р.) (рис. 2).

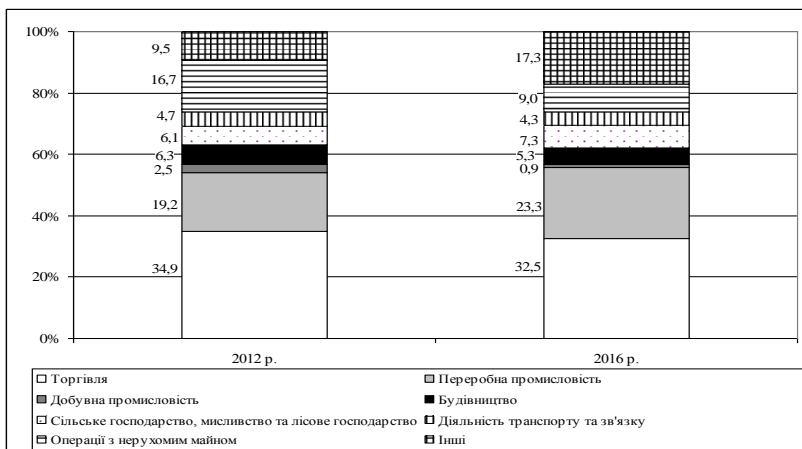


Рисунок 2 – Структура кредитування за видами економічної діяльності суб'єктів підприємництва у 2012 та 2016 роках, % [1]

Динаміка кредитного портфелю за обсягом свідчить про зростання за усіма галузями, окрім добувної промисловості та операцій з нерухомим майном (зниження відповідно на 52,5 та 30 %). Однак динаміка часток свідчить про скорочення частки кожної галузі, окрім переробної промисловості, сільського господарства та інших галузей (зростання, відповідно, на 21,7, 20,8 та 81,9 %). Ці зміни спричинені погіршенням загальної платоспроможності позичальників на фоні економічних кризових явищ, таких як коливання валютного курсу, зменшення внутрішнього і зовнішнього попиту на продукцію вітчизняного товаровиробника, воєнні дії, суттєве подорожчання імпортової сировини, зменшення обсягів видобутку та інші фактори, що призвели до збільшення простроченої заборгованості, особливо в іноземній валюті (табл. 1).

Взагалі, прострочена заборгованість за кредитами суб'єктів підприємництва за 2012–2016 рр. зросла у 3,5 рази, причому вона мала стійку тенденцію до зростання. Особливо гостро постало питання у підприємств переробної та добувної промисловості, хоча аналізуючи процентні ставки по кредитуванню за

галузями, то для добувної – вони знизилися на 5,1 п.п. (13,8 % у 2016 р.), а для переробної – зросли на 1,6 п.п. (13,7 % у 2016 р.). Щодо процентних ставок за кредитами для позичальників інших галузей, то найбільшого зростання зазнали ставки у будівництві та транспорті, відповідно, на 4,9 та 5,2 п.п. (становили 17,9 та 17,8 % у 2016 р.).

Таблиця 1 – Прострочені кредити, надані банками суб'єктам підприємництва за 2012–2016 рр., за видами економічної діяльності [1]

Рік	2012	2013	2014	2015	2016	Динаміка, %
Кредити, надані суб'єктам підприємництва, всього, млрд грн	627,5	717,3	809,5	787,8	822,1	131,0
Прострочені кредити, надані суб'єктам підприємництва, всього, млрд грн	54,96	51,4	95,3	157,1	191,8	у 3,5 разів
Частка прострочених кредитів в кредитах, наданих суб'єктам підприємництва, %	8,8	7,2	11,8	19,9	23,3	у 2,7 разів
Торгівля	20,3	19,4	28,8	38,2	42,6	у 2,1 рази
Переробна промисловість	11,7	13,3	33,8	71,4	93,3	у 7,8 рази
Добувна промисловість	0,67	1,7	2,8	4,1	7,6	у 11,3 рази
Будівництво	5,6	4,4	6,1	9,2	9,9	176,8
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	2,6	2,5	6	5,9	5,3	у 2,0 рази
Діяльність транспорту та зв'язку	1,3	0,95	0,2	7,5	8,9	у 6,8 разів
Операції з нерухомим майном	7,8	5,3	6,1	13,5	14,9	191,0
Інші	4,99	3,85	11,5	7,3	9,3	186,4

За результатами 2016 р. середнє значення відсоткової ставки за кредитами, наданими суб'єктам підприємництва, складало

14,2 % в національній валюті та 7,7 % в іноземній валюті. Тенденція зміни відсоткових ставок за 2012–2016 рр. була нерівномірною. Так, найменшого значення показник досягав у 2013 р. у національній валюті – 13,2 %, хоча в іноземній цього року було найвище за 5 років значення – 9,4 %, а найбільшого у національній валюті – в 2015 р. – 17,0 %. Зокрема, в розрізі строків погашення, то за 2012–2016 рр. у національній валюті подорожчали кредити із строком від 1 до 5 років на 2 % (16,5 % у 2016 р.) та подешевіли від 5 років – на 1,2 % (10,8 % у 2016 р.), а в іноземній – подорожчали від 5 років – на 0,6 % (10,2 у 2016 р.) та подешевіли коротко та середньострокові – відповідно на 1 та 1,6 % (відповідно 7,1 та 8,7 % у 2016 р.).

Аналізуючи кредити за строком погашення та в розрізі валют, можемо зробити висновок про збільшення їх обсягу за кожним видом, при чому найбільшого зростання зазнали довгострокові кредити та кредити у доларах США: відповідно, у 2,2 та 2,0 рази за 2012–2016 рр. (табл. 2) Зростання обсягів кредитів у валюті, в основному, спричинено зростанням валютного курсу. Також відмічаємо збільшення часток всіх видів кредитів, окрім кредитів до 1 року, в гривні та іншій валюті – зменшення відповідно на 25,6, 19,8 та 94 %. Найбільшого зростання зазнала частка довгострокових кредитів – на 66,1 %.

Оцінюючи поточний стан ринку банківського кредитування суб'єктів підприємництва, можемо визначити такі напрями його подальшого розвитку [2–5].

Таблиця 2 – Кредити, надані банками суб'єктам підприємництва за 2012–2016 рр., у розрізі валют та за строком погашення [1]

Рік	2012	2013	2014	2015	2016	Динаміка, %
Кредити, надані суб'єктам підприємництва, всього, млрд грн	627,5	717,3	809,5	787,8	822,1	131,0
в т. ч. за строком погашення						
до 1 року	296,5	358,8	339,6	387,9	306	103,2
від 1 до 5 років	235,2	247,8	364,3	289,9	353,8	150,4
більше 5 років	73,7	85,3	105,6	110,0	162,4	220,4

Рік	2012	2013	2014	2015	2016	Динаміка, %
в т. ч. в розрізі валют						
в гривні	393,1	454,2	412,9	338,6	417,4	106,2
в доларах США	180,2	203,9	324,6	407,6	360,7	200,2
в євро	27,8	29,9	38,1	39,4	42,0	151,1
інші	26,4	29,3	33,9	2,2	2,0	7,6

Насамперед, на нашу думку, потрібно здійснювати вдосконалення законодавчого забезпечення, а саме в частині державного інструментарію регулювання захисту прав кредиторів та позичальників. Не менш важливого значення в контексті взаємовідносин між банківськими установами та суб'єктами підприємства, на нашу думку, мають зміни до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» в частині наділення кредиторів першочерговим правом повернення заборгованості по зобов'язанням підприємства-боржника перед банками. Це дозволить мінімізувати ризик неповернення кредитів для банків, у подальшому призведе до зниження ціни на банківські кредити, а, отже, надасть поштовх для якісних позитивних змін вітчизняної економіки в цілому.

Через високий ризик кредитування суб'єктів підприємства, особливо малого та середнього бізнесу, викликаного відсутністю достовірної фінансової звітності, збитковістю суб'єктів підприємства, у банків виникає незацікавленість та обережність щодо надання їм навіть короткострокових кредитів. З метою повної оцінки платоспроможності майбутніх позичальників та зменшення кредитного ризику, необхідним є залучення бюро кредитних історій, для ефективного розвитку яких необхідне спрощення процедури ідентифікації клієнта та забезпечення доступу бюро до інформації в усіх відкритих державних реєстрах.

Потребує вдосконалення механізм заставного забезпечення довгострокових кредитів малих підприємств, оскільки у більшості випадків на початковому етапі їх діяльності основні

виробничі фонди, якими вони розпоряджаються – це – орендоване ними майно. При чому, відповідно до діючого законодавства в нашій країні, застава продається через систему тендерів, що спричиняє невідгідне зменшення її ціни внаслідок недосконалої організації торгів. Рішенням даної проблеми є введення в механізм кредитування замість застави – поручителя, як гаранта повернення грошових коштів, якого уособлюватиме велике підприємство або державні органи місцевої влади.

Розвитку ринку кредитування суб'єктів підприємництва сприятиме застосування індивідуального підходу до різних груп позичальників. Тому важливим є стимулювання банків до запровадження мікрокредитування шляхом розробки державної програми мікрокредитування через створення, за участі держави, спеціального фонду, який здійснюватиме кредитування на револьверній основі. Вітчизняним банкам для того, щоб не залишитися осторонь інноваційного розвитку, потрібно спрямовувати зусилля для впровадження альтернативних продуктів та каналів збуту, через такі інструменти як онлайн продажі позик суб'єктам малого підприємництва, основною перевагою операцій такого типу буде якраз швидкість, яка так потрібна малому бізнесу для розвитку.

З метою заохочення банків до надання довгострокових кредитів актуальним є зменшення податкового навантаження на них у частині оподаткування доходів від таких кредитів.

Таким чином, нами виявлено тенденції стагнації ринку банківського кредитування суб'єктів підприємництва, що не сприяє задоволенню потреб реального сектора економіки у фінансових ресурсах. Основними напрямками розвитку ринку банківського кредитування суб'єктів підприємництва вважаємо удосконалення законодавства у банківській сфері; оптимізація процедури отримання кредиту; розширення спектру кредитних послуг для різних груп позичальників; залучення бюро кредитних історій до оцінки кредитоспроможності позичальників; оптимізація відсоткової політики банків, враховуючи індивідуальний підхід до кредитування суб'єктів малого та середнього бізнесу.

Список використаних джерел

1. Національний банк України [Електронний ресурс] : офіц. інтернет-представництво. – Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>. – Назва з екрана.
2. Кредитна діяльність банків України: проблеми та перспективи розвитку : монографія / за ред. В. В. Коваленко. – Одеса : Атлант, 2015. – 217 с.
3. Рогожнікова Н. В. Основні тенденції банківського кредитування в сучасних умовах фінансово-економічної кризи / Н. В. Рогожнікова // Фінансовий простір. – 2015. – № 3. – С. 72–80.
4. Солоділова К. В. Сучасний стан кредитування в Україні / К. В. Солоділова, О. В. Шафранова // Молодий вчений. – 2017. – № 3 (43). – С. 844–847. [Економічні науки].
5. Толстошеєва А. В. Сучасні проблеми кредитування комерційними банками України / А. В. Толстошеєва // Бізнесінформ. – 2014. – № 5. – С. 370–375.

УДК 330.37:336

ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ СУБ'ЄКТА ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ЕТАПИ ЇЇ ФОРМУВАННЯ

Д. М. Полтавець, магістр

В. В. Карцева, д. е. н., доцент – науковий керівник

Ключові слова: стратегія, фінансова стратегія, етапи формування фінансової стратегії.

Постановка проблеми. Забезпечення сталого розвитку та розв'язання проблем економічної стабілізації діяльності вітчизняних підприємств на сьогодні безпосередньо пов'язані з фінансами. Тому, щоб економічні перетворення в Україні, які спрямовані на євроінтеграцію та підвищення соціального забезпечення суспільства, набули стійкого характеру, необхідно приділяти увагу раціональному використанню і розподілу фінансових ресурсів підприємств у стратегічній перспективі. Особливо важливим питанням є розробка та реалізація фінансової стратегії для забезпечення фінансової стійкості підприємства.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Необхідність та напрями використання стратегічного підходу до управління

підприємствами в ринковій системі обґрунтували відомі зарубіжні вчені: Р. Акофф, І. Ансофф, П. Дойль, Г. Мінцберг, М. Портер, А. Стрікланд, А. Томпсон, Д. Шендел, А. Чандлер та інші. Дослідженням цієї складної проблеми займаються також такі провідні вітчизняні науковці: Б. Андрушків, В. Гєсць, В. Герасимчук, Б. Данилишин, М. Данилюк, Л. Довгань, Г. Загорій, І. Ігнатєва, М. Мартиненко, Б. Мізюк, А. Міщенко, В. Немцов, В. Пастухова, З. Шершньова та інші, а також учені пострадянських країн В. Винокуров, О. Віханський, І. Герчнікова, С. Попов, Р. Фатхудінов та ін.

Формування мети. Метою статті є обґрунтування питань щодо структуризації процесу формування фінансової стратегії підприємства, що обумовлює необхідність виділення її етапів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова стратегія – є складовою загальної стратегії економічного розвитку підприємства. У економічній сфері діяльності, під стратегією звичайно розуміють довгострокові плани керівництва підприємства, спрямовані на зміцнення його позицій, задоволення споживачів і досягнення перспективних цілей. Окрім цього, існує і таке розуміння стратегії, як довгострокові наміри керівників підприємств, щодо маркетингу, виробництва, фінансів, комерції, персоналу та ін. [1].

Стратегія – це інструмент менеджерів різних рівнів для досягнення цілей підприємства. Своєрідний підхід, що визначень терміна «стратегія», запропонований у роботі Г. Мінцберга та ін. [3, 6].

1. Стратегія – це план, керівництва, орієнтир чи напрямок розвитку, шлях із сьогодення в майбутнє.

2. Стратегія – це принцип поведінки або слідування деякій моделі поведінки.

Автори стверджують, що обидва визначення зовсім рівноправні, тому організації розробляють плани на майбутнє і виводять принципи поведінки зі свого минулого. Першу стратегію називають накреслюваною (планованою, задуманою), а другу – здійснюваною (реалізованою). Як показує досвід багатьох підприємств, далеко не кожна планована стратегія здійснюється.

Стратегії необхідно не тільки формулювати, але й формувати, то в реальних умовах доречно вміле сполучення обох видів стратегії.

Під фінансовою стратегією підприємства слід розуміти формування системи довгострокових цілей фінансової діяльності й вибір найбільш ефективних шляхів їх досягнення [5].

Фінансова стратегія є частиною загальної стратегії підприємства [4, с. 139] при її розробці важливе значення має послідовне виконання визначених етапів. До основних етапів процесу формування фінансової стратегії підприємства відносять:

1. Визначення загального періоду формування фінансової стратегії.

Цей період залежить від ряду умов. Головною умовою його визначення є довгота періоду, який прийнятий для формування загальної стратегії підприємства – так як фінансова стратегія носить по відношенню до неї підлеглий характер, вона не може виходити за межу цього періоду.

Важливим елементом визначення періоду формування фінансової стратегії підприємства є передбачення розвитку економіки в цілому та кон'юнктури тих сегментів фінансового ринку, з якими пов'язана майбутня фінансова діяльність підприємства, в умовах нинішнього нестабільного розвитку економіки країни цей період не може бути більше трьох років.

2. Дослідження факторів зовнішнього фінансового середовища та кон'юнктури фінансового ринку.

Для такого дослідження необхідно вивчити економіко-правові умови фінансової діяльності підприємства і можливі їх зміни в наступному періоді. Крім того, на цьому етапі розробки фінансової стратегії аналізуються кон'юнктура фінансового ринку та фактори, які її визначають, а також розробляється прогноз кон'юнктури в розрізі окремих сегментів цього ринку, пов'язаних з наступною фінансовою діяльністю підприємства.

3. Формування стратегічних цілей фінансової діяльності.

Головною метою цієї діяльності є підвищення рівня добробуту підприємства і максимізація його ринкової вартості. Разом з цим ця головна мета потребує конкретизації з урахуванням задач і особливостей наступного фінансового розвитку підприємства.

Система стратегічних цілей має забезпечувати формування достатнього обсягу власних фінансових ресурсів і високорентабельне використання власного капіталу; оптимізацію структури активів і капіталу, що використовується; прийнятного рівня фінансових ризиків в процесі здійснення наступної господарської діяльності та ін.

4. Конкретизація цільових показників фінансової стратегії за періодами її реалізації.

В процесі цієї конкретизації забезпечується динамічність представлення системи цільових стратегічних нормативів фінансової діяльності, а також їх зовнішня і внутрішня синхронізація за часом.

5. Розробка фінансової політики за окремими аспектами фінансової діяльності.

Цей етап формування фінансової стратегії є найбільш відповідальним. Фінансова політика являє собою форму реалізації фінансової ідеології і фінансової стратегії підприємства в розрізі найбільш важливих аспектів фінансової діяльності на окремих етапах її здійснення.

Висновки. Резюмуючи, можна стверджувати, що одного визначення стратегії не існує. Разом з тим, коли керівництво впевнено в діях, зумовлюваних опрацьованою стратегією, то підприємство може досягти високих результатів. Фінансова стратегія необхідна будь-якому підприємству, що претендує на успіх, щоб визначити, в якому напрямі розвиватися. По суті, вибір фінансової стратегії означає, що з усіх можливих шляхів і напрямів розвитку, що відкриваються перед підприємством, обрано найважливіший. Фінансова стратегія – основа підвищення конкурентоспроможності підприємства та корпоративної культури, що дає можливість успішно працювати у жорстких ринкових умовах.

Список використаних джерел

1. Андрушків Б. М. Основи менеджменту: методологічні положення та прикладні механізми / Б. М. Андрушків, О. С. Кузьмін. – [2-ге вид., перероб. і допов.]. – Тернопіль : Лілея, 1997. – 292 с.

2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – Санкт-Петербург : Питер Ком, 1999. – 416 с.
3. Минцберг Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал ; пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – Санкт-Петербург : Питер, 2001. – 688 с.
4. Решетникова К. В. Концепция управления Кароля Адамецки / К. В. Решетникова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2011. – № 2. – С. 137–144.
5. Совершенство управления процессами Джеймс Харрингтон [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.deming.ru/Books/SoverUprPrcessam.htm>. – Назва з екрана.
6. Mintzberg H. The Rise and Fall of Strategic Planning / H. Mintzberg. – Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1994.

УДК 332.14:330.564.2(477)

ЗАОЩАДЖЕННЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ ЯК ДЖЕРЕЛО ІНВЕСТИЦІЙ В НАЦІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ

Ю. І. Сєрова, магістр

Т. П. Гудзь, к. е. н., доцент – науковий керівник

Ключові слова: домогосподарство, заощадження, трансформація, інвестиційні ресурси, фінанси домогосподарств, фінансова поведінка, фінансова грамотність населення.

Постановка проблеми. Заощадження відіграють важливу роль у соціально-економічному розвитку країни. Сукупний ефект заощаджень визначає темпи економічного зростання, обсяги випуску продукції та послуг, рівень науково-технічного прогресу, економічну могутність країни та добробут її населення.

Фінансові ресурси, перетворені в інвестиції, є передумовою сталого розвитку й економічного зростання в країні, оскільки стабільне зростання економіки неможливе без залучення значних обсягів інвестиційних ресурсів, одним з джерел яких є грошові заощадження домогосподарств. Саме тому першочергові заходи регулювання фінансів домогосподарств повинні бути спрямовані на активізацію процесу заощаджень.

Залучення заощаджень населення до інвестиційних процесів, тобто трансформація їх з неорганізованої (готівкової) форми в організовану (вклади у банківських установах, у небанківських депозитних установах, придбання цінних паперів, вкладення у страхові поліси) [1, с. 229] є одним з ключових питань для розвитку економіки України.

Заощадження домогосподарств мають не лише економічне, а й політичне і соціальне значення. Економічне значення заощаджень полягає у тому, що з їх формуванням урізноманітнюються потреби людей, що посилює мотивацію до праці та сприяє зростанню її продуктивності. Політичне значення особистих заощаджень пов'язане із можливістю формування потужного середнього класу як гаранта соціально-економічної та політичної стабільності суспільства. Заощадження сприяють підвищенню життєвого рівня та соціальної захищеності населення, посиленню його фінансової незалежності.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Дослідження різних питань фінансів домогосподарств проводять В. Бандера, В. Буняк, О. Ватаманюк, Т. Єфременко, Н. Дорофєєва, В. Дорош, Т. Кізима, Г. Коротка, С. Панчишин, М. Савлук, А. Степанова та інші. Вони ґрунтовно розкривають зміст і особливості діяльності фінансових посередників та держави на ринку заощаджень, а також досліджують сучасні методи залучення вільних коштів домогосподарств. Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних вчених з цієї проблематики, водночас існує потреба в її подальшому дослідженні, особливо це стосується проблематики активізації заощаджувальних процесів.

Формулювання мети. Метою статті є подальший розвиток теоретико-методичних засад і практичних пропозицій щодо трансформації заощаджень населення в інвестиційний ресурс, який виступає одним з головних інструментів економічного зростання в країні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Добровільне відкладення грошей на задоволення своїх потреб в майбутньому є основою заощаджень населення. Науковці під заощадженнями розуміють частину грошових доходів населення, яка призначена

для того, щоб забезпечити потреби у майбутньому, яка формується внаслідок скорочення поточного особистого споживання. Рівень доходів населення зумовлює потребу нагромаджувати гроші, щоб придбати потрібний товар або сплатити послугу в майбутньому [2, с. 137].

За змістом заощадження домогосподарств – це фонди грошових коштів, які домогосподарства формують з метою задоволення своїх майбутніх потреб або забезпечення майбутніх доходів.

За формою заощадження – це частина не спожитого у поточному періоді сукупного доходу домогосподарства, яка при організаційній формі може трансформуватися в інвестиційні витрати, а при не організованій формі – виводиться на певний час з обігу, тобто залишатися «на руках» [3, с. 200].

Економічна сутність заощаджень припускає залучення в господарський оборот, але не означає їх автоматичну трансформацію в інвестиції. Перевага ліквідності обумовлює можливість формування заощаджень населення в неорганізованих формах у вигляді накопичення готівки в національній або іноземній валюті. Такі заощадження виключаються з інвестиційного процесу і чинять негативний вплив на економічне зростання. Вони призводять до одночасного скорочення споживання як стимулу для здійснення інвестицій, так і до скорочення інвестиційних ресурсів суспільства, основи його розвитку. Механізм трансформації заощаджень населення в інвестиції вирішує цю проблему, забезпечуючи максимізацію обсягу організованих заощаджень. Але він також припускає, що заощаджені кошти, по-перше, мають бути відчужені від власника на умовах зворотності, терміновості, платності; по-друге, вони передаються господарюючим суб'єктам, які здатні їх ефективно використовувати, на тих самих умовах; по-третє, вони мають прийняти іншу, відмінну від грошової, форму. Це передбачає наявність певних передумов для мобілізації заощаджень населення й трансформації їх в інвестиції для реального сектора економіки [5, с. 47].

Заощадження населення вважають інвестиційними ресурсами, коли домогосподарство ухвалює рішення вкласти свої

заощадження в об'єкти підприємницької діяльності або інші види діяльності з метою збільшення їх вартості. Процес вкладання тимчасово вільних коштів у різноманітні фінансові активи є одним із проявів активної фінансової поведінки домогосподарств в сучасних умовах. Ефективність здійснюваних заощаджень залежить від дохідності, строковості та рівня ризиковості активів.

Основними факторами формування заощаджень є величина отриманого доходу, витрати на споживання, об'єктивні та суб'єктивні чинники, які впливають на схильність до заощаджень, величина процентних ставок комерційних банків, рівень оподаткування, рівень довіри до інститутів фінансового ринку, політична стабільність тощо.

Розвиток заощаджувального процесу стимулює стабільна економічна ситуація у державі. Частка заощаджень у доходах домогосподарств є низькою. Це пояснюється низьким рівнем добробуту більшості домогосподарств України.

Основними мотивами здійснення заощаджень домогосподарствами України є: мотиви, пов'язані із споживанням та соціальною безпекою, придбанням товарів тривалого користування та нерухомості, забезпеченням старості, отриманням додаткового доходу, забезпеченням добробуту наступного покоління, на випадок непередбачених подій, вимушені заощадження.

Нестабільність макроекономічної ситуації, негативні сподівання інвесторів, високий рівень ризику інвестування перешкоджають трансформації заощаджень домогосподарств в інвестиції в національну економіку.

Варто зазначити, що для трансформації заощаджень домашніх господарств в інвестиції в реальний сектор економіки повинні бути створені певні умови, за яких інвестори та позичальники могли б оптимально досягти поставлених цілей в довгостроковому періоді.

По-перше, це наявність попиту на інвестиції з боку суб'єктів господарювання. По-друге, це розвинутий фінансовий ринок. По-третє, довіра населення до фінансових інститутів, фінансового ринку і до держави загалом.

Основними проблемами формування заощаджень, їх капіталізації на фінансовому ринку та трансформації в інвестиції є:

- відсутність в Україні сформованих фінансових традицій та позитивної практики ведення фінансової діяльності;
- недостатній розвиток фінансового ринку в сфері співпраці з приватними інвесторами та обмежена пропозиція фінансових послуг для таких клієнтів;
- відсутність інституту фінансових консультантів;
- обмежена сфера застосування компенсаційних механізмів на фінансовому ринку;
- відсутність ефективного податкового стимулювання інвестицій громадян;
- низький рівень довіри населення як до держави загалом, так і до національної грошової одиниці та інституцій фінансового ринку;
- недоліки забезпечення учасників ринку необхідною фінансовою інформацією;
- низький рівень фінансової грамотності населення [4, с. 165].

Фінансово грамотні громадяни можуть аналізувати й оцінювати тенденції економічного життя країни і, відповідно до обставин, моделювати стратегії своєї фінансової поведінки. Фінансову поведінку населення вчені визначають як «форму діяльності індивідів і окремих соціальних груп на фінансовому ринку, пов'язану з перерозподілом грошових ресурсів, зокрема з їх інвестуванням» [4, с. 167] або ж як систему (соціальних) дій, вчинків індивідів і соціальних груп на фінансовому ринку з використання наявних грошових ресурсів із метою отримання максимального прибутку.

Серед фінансово активних домогосподарств можна виокремити три основні моделі:

- «заощаджувачі» — домогосподарства, які демонструють лише позитивну фінансову поведінку (зменшення боргів та вивільнення коштів із поточного споживання для здійснення вкладень у майбутні доходи);

- «антизаощаджувачі» – домогосподарства, які демонструють лише негативну фінансову поведінку (споживання у борг, «проїдання» частини майна і заощаджень);

- «комбі-модель» – домогосподарства, які реалізують як позитивну, так і негативну фінансову поведінку [4, с. 170].

Досліджуючи особливості ощадно-інвестиційного процесу у контексті розвитку персональних фінансів, виокремлюють такі основні типи фінансової поведінки індивідів:

- споживачі (не мають можливості здійснювати заощадження зі свого доходу);

- активні заощадники (мають можливості формувати заощадження);

- позичальники (формують заощадження і одночасно вдаються до запозичень);

- інвестори (мають відносно великі доходи і можуть їх інвестувати у різні активи) [5, с. 49].

Домогосподарства із середнім та високим рівнем доходів характеризуються заощаджувальною моделлю фінансової поведінки. Для домогосподарств із найвищим рівнем доходів характерною є еволюція від заощаджувальної моделі фінансової поведінки до інвестиційної.

Висновки. У сучасних умовах зростання заощаджень населення набуває надзвичайно важливого значення – економічного, фінансового, соціального, політичного. Незначні обсяги заощаджень та низькі темпи їх нарощення гальмують соціально-економічний розвиток країни. Подолання негативних тенденцій у сфері фінансів домогосподарств повинне здійснюватися у напрямі підвищення ефективності їх формування, основними критеріями якої мають стати:

- підвищення рівня життя населення за рахунок стійкого зростання доходів від трудової діяльності та від власності;

- підвищення ролі фінансів домогосподарств у інвестиційному процесі, який є чинником макроекономічної стабільності та трансформує особисті заощадження у важливе джерело майбутніх доходів громадян.

За нинішніх умов саме заощадження населення можуть стати важливим інструментом для підвищення економічного розвитку. Для ефективного залучення вільних коштів населення в інвестиційний процес необхідно виробити принципи державної політики, заснованої на довгостроковій взаємодії основних його учасників: домогосподарств, виробників і держави та відновити рівень довіри власного народу до фінансово-кредитних інститутів, політики уряду. Тому подальше дослідження цього питання є вкрай важливим та актуальним.

Список використаних джерел

1. Доходи і заощадження в перехідній економіці України / В. Бандера, В. Буняк, О. Ватаманюк, Н. Дорофєєва, Г. Коротка та ін. ; за ред. С. Панчишин, М. Савлук. – Київ : Видав. центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2003. – С. 229.
2. Рамський А. Ю. Фінанси домогосподарств і їх роль у забезпеченні попиту та пропозицій на ринку інвестицій / А. Ю. Рамський // Бізнес Інформ. – 2013. – № 12. – С. 136–144.
3. Кізима Т. О. Заощадження домашніх господарств: сутнісно-теоретичні та класифікаційні аспекти / Т. О. Кізима // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 10. – С. 200–206.
4. Єфременко Т. Фінансова поведінка населення України / Т. Єфременко // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2002. – № 2. – С. 165–175.
5. Степанова А. Заощадження домогосподарств як важливий інвестиційний ресурс країни / А. Степанова, Є. Удод // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2012. – Вип. 136. – С. 45–50.

УДК [336.71:330.142.23](477)

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕОРГАНІЗАЦІЇ БАНКІВ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Р. С. Сініцин, магістр

С. П. Прасолова, к. е. н., доцент – науковий керівник

Ключові слова: реорганізація банку, злиття, приєднання, концентрація капіталу, синергетичний ефект, ефективність.

Постановка проблеми. Процеси реорганізації та реструктуризації банків, як інструмент перетворень у банківському секторі, набули значного поширення в багатьох країнах протягом останніх десятиліть. До основних завдань їх реалізації відносять: підвищення рівня капіталізації банків, зниження рівня витрат і собівартості банківських послуг, вихід на нові ринки; збільшення частки банку на ринку кредитів, депозитів та інших видів банківських послуг. Однак виявилось, що для реалізації вказаних завдань банківська система України є малопотужною, характеризується низьким рівнем капіталізації та ліквідності, дуже вразлива до коливань на фінансово-кредитному ринку, має низький рівень банківського менеджменту. Саме тому у світовій банківській практиці реорганізація широко використовується як метод відбору найбільш ефективних і пристосованих до конкурентних умов кредитних установ, а дослідження питання ефективності процесів реорганізації банків набувають значної актуальності.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Проблемам реорганізації банків присвячено чимало наукових праць вітчизняних і зарубіжних дослідників. У зарубіжній літературі проблеми реорганізації банків та їх ефективності розглянуто у працях Є. Брікхема, Т. Коуплеїца, Є. Нікбахта, Х. Бера, А. Джопса та інших. Розробці організаційно-економічного механізму реорганізації банків присвятили свої наукові праці О. Барановський, З. Васильченко, В. Корнеев, М. Міщенко, С. Науменкова, А. Мороз, та інші. Різні аспекти цього питання розглядали: Примостка Л. О., Дибя М. І., Краснова І. В. [1]; Тригуб О. В., Чернишов А. С. [3] та ін. Незважаючи на значну кількість публікацій, розробка методичних рекомендацій щодо забезпечення ефективності реорганізації банків залишається недостатньо розкритою і потребує подальших наукових досліджень.

Формулювання мети. Метою статті є розгляд напрямів досягнення максимальної ефективності реорганізації банків на основі дослідження процесів їх злиття та поглинань, аналізу чинників, які на них впливають в умовах фінансової нестабільності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діяльність банків України пов'язана з високим рівнем ризику, постійними коливаннями ринкової кон'юнктури, підвищеною увагою з боку органів банківського нагляду, конкуренцією на ринку фінансових послуг, амбіційністю цілей власників. Ці та інші причини створюють передумови для активізації процесів, пов'язаних із реорганізацією кредитних установ. Особливе місце серед спектру реорганізаційних перетворень у банківському секторі України займають такі способи, як злиття та приєднання. Адже глобалізація фінансових ринків, інтернаціоналізація діяльності та диверсифікація продуктового ряду банків, удосконалення вітчизняної банківської системи, входження України в європейський і світовий економічні простори ставлять додаткові питання щодо доцільності та ефективності процесів злиття та приєднання банків України.

Зокрема, розвиток української банківської системи призводить до концентрації банківського капіталу як вагомого чинника ефективності, стабільності та конкурентоспроможності функціонування банків. Локальними мотивами реорганізації банківського бізнесу є такі: фінансова економія банку (зменшення витрат, зниження вартості банківських послуг); територіальне розширення обслуговування (географічна диверсифікація, доступ до інвестиційно привабливих регіонів); збільшення функціонального потенціалу (збільшення ресурсів, укрупнення продуктів, ріст ринкової частки).

З іншого боку, у зарубіжних методиках для оцінювання економічної ефективності злиття і приєднання у банківській сфері, як правило, застосовуються такі показники: вартість банку, ціна та дохідність його акцій, рівень витрат тощо. Обґрунтування доцільності злиття чи приєднання, насамперед, має базуватися на ретельному аналізі майбутніх доходів та витрат, оцінці ринкової віддачі нової структури та розміру прибутку, що отримують акціонери обох банків внаслідок реорганізації.

В цьому аспекті чітко окреслюються певні тенденції досягнення синергетичного ефекту (поєднання капіталів декількох банків перевищуватиме загальний стан і результат діяльності

окремо взятих структур) з метою формування конкурентоспроможної позиції на банківському ринку; підвищення рівня та ефективності управління в консолідованих структурах, оптимізація витрат [1].

Серед причин необхідної активізації процесів злиття й поглинань в банківській системі України у посткризовий період вважаємо реалізацію наступних цілей:

- необхідність підвищення рівня капіталізації. Відповідно до діючих вимог Національного банку України мінімальний розмір статутного капіталу на момент державної реєстрації юридичної особи, яка має намір здійснювати банківську діяльність, не може бути меншим 500 мільйонів гривень. Кількість банків, в яких статутний капітал складав менше 500 млн грн, становила 65 банків (69,9 % від загальної кількості банків на початок 2017 р. [4]). Рішення про реорганізацію банків шляхом злиття або приєднання могли ухвалити власники банків, які до 1 січня 2017 року не досягнули необхідного мінімального розміру статутного та регулятивного капіталів. При цьому, регулятивний капітал є один з найважливіших показників діяльності банків, основним призначення якого є покриття негативних наслідків різноманітних ризиків, які банки беруть на себе в процесі своєї діяльності, та забезпечення захисту вкладів, фінансової стійкості й стабільної діяльності банку. Принциповий підхід до трактування регулятивного капіталу банків, визначеного як відношення його обсягів до зважених на ризик активів, встановлений Базелем I та удосконалений у принципах Базеля II та Базеля III. Він є передовим способом оцінки ризиків (кредитного, ринкового і операційного), а також створення відповідного капіталу, ризикорієнтованого нагляду і ринкової дисципліни;

- оптимізація активів та перерозподіл власності в межах новоствореного банку;

- отримання готового бізнесу зі своєю мережею філій, клієнтами та репутацією;

- диверсифікація діяльності шляхом розширення географії збуту та розширення асортименту банківських продуктів;

- зростання власної частки на ринку;
- зменшення витрат за рахунок ефекту масштабу шляхом розподілу постійних витрат на більшу кількість продукції, що призводить до зменшення середньої величини витрат на одиницю продукції.

Тим самим, злиття банків, особливо невеликих, вважається прогресивною тенденцією, якщо воно дає змогу стабілізувати їхнє фінансове становище, а саме: збільшити капітал банку (за рахунок концентрації капіталу зростає стійкість, стабільність і конкурентоспроможність банку); збільшити обсяг банківських послуг; забезпечити вигоду та інтереси акціонерів і кредиторів банку, скоротити апарат управління й адміністративні витрати; розширити філіальну мережу; створити більший банк, який може надавати кредити реальному сектору економіки (що особливо важливо для регіонів), тобто збільшити грошові потоки; поліпшити якість кредитного портфеля (через інвентаризацію та диверсифікацію кредитного портфеля) тощо.

Але в умовах, що склалися в Україні, менеджмент банків часто відмовляється від реалізації таких способів реорганізації, як злиття та приєднання через ризик отримати збитки від діяльності та втрату контролю власників над банком. Іншим, не менш важливим чинником є те, що фізичні та юридичні особи потрапляють у залежність від політичної ситуації, що не завжди позитивно впливає на економічну ситуацію в країні і фінансову стійкість банків. Крім того, саме рівень політизації визначає можливості доступу банків до бюджетних ресурсів та великих урядових програм, адже українські банки раніше здебільшого розглядались не як окремий самодостатній бізнес, а як простий і зручний засіб касового обслуговування. Тому й досі, власники, не маючи коштів для активного розвитку власного банку, не те що на купівлю конкурентів, продають банки зарубіжним інвесторам і отримані гроші вкладають в розвиток іншого бізнесу [1, с. 121–122].

Саме тому, відповідно до проекту Закону України «Про спрощення процедур капіталізації та реорганізації банків» [3], а також досліджень, проведених колективом авторів під керів-

ництвом Примостки Л. О [1], Тригуб О. В. [2] та інших визначено, що основні методологічні принципи реорганізації банків мають передбачати не тільки фінансове оздоровлення та забезпечення стабільною функціонування банківської системи в цілому, підвищення рівня концентрації банківського капіталу на основі об'єднання банків, злиття та приєднання банків, але й удосконалення відповідних аспектів банківського регулювання та нагляду. Адже підвищення рівня капіталізації, конкурентоспроможності та ліквідності вітчизняних банків є важливою умовою ефективності їх подальшого розвитку.

У зв'язку з цим слід зазначити, що характер і форми реорганізації банків значною мірою залежать від загальної політики центрального банку та стратегічних намірів потенційних партнерів, потребують більш чіткого законодавчого й нормативно-інструктивного забезпечення. Для підвищення ж ефективності процесів реорганізації банків має здійснюватися подальша концентрація банківського капіталу шляхом створення банківських холдингів і союзів на добровільних засадах за мінімального втручання Національного банку України.

Висновок. На сьогодні банківські установи України опинилися перед проблемою скорочення ефективності банківської діяльності, вирішення якої потребує отримання синергетичного ефекту від реорганізації українських банків. Зроблено висновок, що найбільш прийнятною формою реорганізації банків є злиття, яке дає змогу за мінімальних витрат забезпечити концентрацію капіталу на основі об'єднання банків, створення банківських холдингів, злиття і приєднання банків, підвищення ліквідності та платоспроможності банків, а також вдосконалення системи банківського нагляду і контролю за діяльністю банків у стані фінансової скрути, реструктуризацію активів, поліпшити фінансовий стан, тобто підвищити ефективність банківської діяльності. Такий висновок дозволили зробити визначені основні переваги, що досягаються в результаті реорганізації банків на основі злиття і приєднання: швидке досягнення бажаних темпів росту і збільшення рівня рентабельності за рахунок збільшення обсягу операцій, досягнення високого рівня знань і кваліфікації

персоналу, можливість банку потрапити в число великих банків країни, регіону.

Основними ж методологічними принципами реорганізації та реструктуризації банків є пріоритетність інтересів суспільства і держави перед інтересами окремого банку, застосування реорганізації як методу оздоровлення проблемних банків і банківської системи в цілому, підвищення ефективності діяльності банків.

Список використаних джерел

1. Банківська система України: інституційні зміни та інновації [Електронний ресурс]: кол. моногр. / [Л. О. Примостка, М. І. Діба, І. В. Краснова та ін.]; за заг. ред. Л. О. Примостки. – Київ : КНЕУ, 2015. – 434 с.
2. Про спрощення процедур капіталізації та реорганізації банків: проект Закону України від 01.02.2017 р. № 6010 (Електронний ресурс).
3. Тригуб О. В. Ефективність реорганізації банківського сектору України / О. В. Тригуб, А. С. Чернишов // Молодий вчений. – 2016. – № 4 (31). – С. 212–215.
4. Публічна інформація НБУ у формі відкритих даних (Електронний ресурс). – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>. – Дата доступу: 22.03.2017.

УДК 658.15

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ЕКСПРЕС-АНАЛІЗУ ОСНОВНИХ ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

М. П. Сірик, магістр

Н. С. Педченко, д. е. н., професор – науковий керівник

Ключові слова: фінансовий потенціал, управління, експрес-аналіз, фінансові показники.

Постановка проблеми. Сучасні технології, за допомогою яких можна оцінювати поточний стан і обґрунтовувати ефективні та результативні стратегії перспективного розвитку, зазнають оптимізації. У зв'язку з цим важливим є вибір інструментарію

оцінки фінансового потенціалу підприємства, що дозволить оперативно виявляти потенційні можливості і загрози суб'єкта господарювання, виявляти резерви розвитку з метою підвищення ефективності його господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій Питанням методики аналізу й діагностики фінансового потенціалу підприємства присвячено наукові праці багатьох як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, серед яких слід виділити наукові розробки: Возняк Г. В., Костевич О. Д., Кунцевич В. О., Педченко Н. С., Терещенко Е. Ю. та інших [1–6]. На сучасному етапі розвитку економіки проблема ефективного використання фінансового потенціалу продовжує зберігати свою актуальність, проте єдиної методики його аналізу й оцінки досі не розроблено.

Віддаючи належне науковому та практичному значенню праць вітчизняних і зарубіжних авторів, необхідно підкреслити, що завдання концептуального, методологічного та методичного характеру залишилось недостатньо розвинутим.

Формулювання цілей статті. Метою проведеного дослідження є удосконалення управління фінансовим потенціалом підприємства на основі експрес-аналізу основних фінансових показників діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтування отриманих наукових результатів. Багато проблем на сьогодні залишаються дискусійними й недостатньо обґрунтованими, що не дозволяє ефективно здійснювати управління фінансовим потенціалом підприємств. Так, насамперед, потребують уточнення наукові положення щодо трактування сутності фінансового потенціалу як економічної категорії; виникає необхідність у подальшому дослідженні практичних й методичних аспектів оцінки фінансового потенціалу підприємства та умов його формування.

Аналізуючи публікації стосовно визначення поняття «фінансовий потенціал» більшість авторів концентрується на наступних аспектах:

- сукупність фінансових ресурсів підприємства;
- можливості підприємства щодо залучення та ефективного управління фінансовими ресурсами;

– забезпечення досягнення тактичних і стратегічних цілей підприємства [1–6].

Узагальнюючи вищевикладені підходи, фінансовий потенціал можна розглядати як сукупність власних і залучених фінансових ресурсів підприємства та можливості системи щодо їх ефективного управління для досягнення перспективного розвитку у майбутньому.

Варто зазначити, що у літературі досить багато уваги акцентується на термінологічному та класифікаційному аспектах проблеми, але недостатньо уваги відводиться методичному забезпеченню оцінювання потенціалу [4]. При цьому майже відсутні конкретні розробки стосовно ідентифікування рівня фінансового потенціалу підприємства як підґрунтя для прийняття управлінських рішень перспективного характеру. На прикладі ПАТ «Полтавакондитер» буде доцільним провести дослідження та застосування методики оцінки фінансового потенціалу підприємства. Для визначення рівня фінансового потенціалу пропонується провести експрес – аналіз основних показників, що характеризують ліквідність, платоспроможність і фінансову стійкість підприємства, а також визначення порогових значень показників з метою віднесення їх до того чи іншого рівня фінансового потенціалу.

Керуючись розрахунками відповідних фінансових показників, можна зробити аналіз окремих аспектів фінансового стану підприємства (табл. 1).

Таблиця 1 – Рейтингова оцінка фінансового потенціалу за фінансовими показниками ПАТ «Полтавакондитер»

Показник	Роки			Рівень фінансового потенціалу		
	2014	2015	2016	високий	середній	низький
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,14	0,05	0,08	>0,2	0,1–0,2	<0,1
Коефіцієнт загальної ліквідності	2,64	3,03	3,6	>2,0	1,0–2,0	<1,0

Продовж. табл. 1

Показник	Роки			Рівень фінансового потенціалу		
	2014	2015	2016	високий	середній	низький
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,75	0,79	0,83	>0,5	0,3–0,5	<0,3
Коефіцієнт термінової ліквідності	14,3	0,95	0,43	>0,8	0,4–0,8	<0,4
Рентабельність власного капіталу	6,61	4,16	1,35	>0,15	0,1–0,15	<0,1
Рентабельність основних фондів	39,18	41,94	32,38	>50	30,0–50,0	<30
Коефіцієнт маневреності	0,53	0,52	0,53	>0,5	0,3–0,5	<0,3
Коефіцієнт заборгованості	0,33	0,26	0,2	>0,26	0,1–0,26	<0,1

За період дослідження спостерігається тенденція зниження рентабельності капіталу підприємства, що є досить негативним критерієм, адже рентабельність власного капіталу відображає ефективність використання активів, створених за рахунок власних коштів, тобто скільки прибутку приносить кожна гривня власного капіталу. На основі наявних розрахунків побудуємо криву фінансового потенціалу ПАТ «Полтавакондитер» за 2016 рік.

Отже, оцінюючи рівень фінансового потенціалу ПАТ «Полтавакондитер» за фінансовими показниками, варто зазначити, що значення розрахованих коефіцієнтів відповідають рекомендованим даним рейтингової оцінки, зокрема такі показники як коефіцієнт загальної ліквідності, коефіцієнт фінансової незалежності, рентабельність власного капіталу та коефіцієнт маневреності. Підприємство має низький рівень фінансового потенціалу за таким показником як коефіцієнт абсолютної та термінової ліквідності, що не є досить позитивним явищем у його діяльності.

Таблиця 2 – Крива фінансового потенціалу



— — — — — рекомендовані дані;

- - - - - дані ПАТ «Полтавакондитер».

Висновки. Оцінка фінансового потенціалу підприємства – важлива умова стратегічного управління та планування. Запропонована методика охоплює основні фінансові процеси, які відбуваються в різних сферах функціонування підприємства. У результаті забезпечується системний підхід до оцінки перспектив розвитку підприємства та його потенціалу, який дозволить виявити сильні та слабкі сторони, а також розробити на їх основі план перспективного розвитку. З цією метою можна запропонувати підприємству сформулювати індивідуальну стратегію управління фінансовим потенціалом.

Список використаних джерел

1. Возняк Г. В. Фінансовий потенціал підприємств регіону: підходи до розуміння / Г. В. Возняк // Вісник Університету банківської справи Нац. банку України. – Київ : УБС НБУ, 2010. – Вип. 2 (8). – С. 27–30.

2. Костевич О. Д. Фінансовий потенціал як фактор сталого розвитку підприємства [Електронний ресурс] / О. Д. Костевич. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Vcndtu/2010_43/32.htm. – Назва з екрана.
3. Кунцевич В. О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки / В. О. Кунцевич // Актуальні проблеми економіки, 2004. – № 7. – С. 123–130.
4. Педченко Н. С. Кваліметрія при оцінюванні фінансового потенціалу підприємства / Н. С. Педченко // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – 2014. – Вип. 45. – С. 46–49.
5. Потенціал розвитку при стратегічному управлінні підприємства : монографія / Н. С. Педченко. – Полтава : ПУЕТ, 2012. – 351 с.
6. Терещенко Е. Ю. Економічна сутність фінансового потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / Е. Ю. Терещенко. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2008dec/7_tereschenko.htm. – Назва з екрана.

УДК 336.717

ВАЛЮТНИ РИЗИКИ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ

А. В. Яковенко, *магістр*

М. Б. Чижевська, *к. е. н., доцент – науковий керівник*

Ключові слова: валютні курси, криза, коливання курсу, управління валютним ризиком, валютний ринок.

Постановка проблеми. Фінансова глобалізація призведе до збільшення обсягів кредитних ресурсів національних банків у різних валютах, використання яких в умовах волатильності валютних курсів загострюють проблеми визначення та регулювання валютних ризиків окремого банку. Прогнозування валютного курсу в сучасних умовах глобалізації та негативного впливу внутрішньої кризи в Україні є складним процесом, тому фінансові менеджери банків для прийняття ефективних управлінських рішень повинні враховувати зміни на зовнішніх валютних ринках та постійні непрогнозовані зміни на внутрішньому ринку.

Наростаюча невизначеність політичної ситуації в Україні та погіршення економічного середовища призводять до постійних коливань курсу національної валюти. За таких умов ймовірність великих грошових втрат від проведення банками валютних операцій різко зростає. Невизначеність суб'єктів валютного ринку обумовлює скорочення експортно-імпортних операцій, погіршення стану платіжного балансу, скорочення обсягів золотовалютних резервів і, як наслідок, – загрожує фінансовій безпеці держави. Саме тому питання управління валютним ризиком – це питання захищеності національних інтересів у валютно-фінансовій сфері від збитків унаслідок курсових коливань. Зазначене визначає актуальність дослідження, що обумовлено відсутністю комплексного механізму управління валютним ризиком у банківській сфері та необхідністю розробки методів мінімізації можливих збитків банків від валютних ризиків.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Дослідження феномену валютного ризику знаходить своє відображення в роботах багатьох вітчизняних та іноземних науковців, зокрема В. Гіленко, О. Дзюблюка, О. Кириченко, С. Роголь та багатьох інших.

Формулювання мети. Метою статті є висвітлення проблеми валютних ризиків та визначення основних напрямів їх ефективного управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні немає єдиного визначення щодо валютного ризику. Так, український вчений О. Дзюблюк визначає валютний ризик як можливість грошових втрат суб'єктів валютного ринку через коливання валютних курсів [1].

О. Кириченко, В. Гіленко та С. Роголь під валютним ризиком розуміють небезпеку валютних (курсівих) збитків, пов'язаних зі зміною курсів іноземних валют стосовно національної валюти [2].

Професор Л. Примостка зазначає, що валютний ризик відображає ймовірність фінансових втрат унаслідок того, що курс однієї валюти щодо іншої зміниться протягом певного часу [3].

Західні економісти К. Редхед та С. Хьюс визначають валютний ризик як ризик потенційних збитків від зміни валютних курсів [4].

Отже, основний теоретичний підхід багатьох вчених та економістів-практиків до визначення цієї категорії полягає у розумінні валютного ризику, перш за все, як ймовірності грошових втрат у результаті коливання валютних курсів.

Досить часто суб'єкти господарювання зустрічаються з усіма трьома видами валютного ризику: операційним, трансляційним і економічним. Валютний ризик веде до двох наслідків: сприятливі зміни обмінних курсів валют вплинуть на прибутки, а несприятливі призведуть до збитків. Для господарюючого суб'єкта дуже важливо розуміти: як пов'язані валютний ризик і збитки; яка природа збитків; ймовірні наслідки збитків.

При визначенні стратегії управління валютними ризиками суб'єкти господарювання повинні: ідентифікувати наявний або ймовірний ризик; оцінити ризик, розрахувавши його важливість; прийняти рішення про страхування валютного ризику та межі, в яких його застосовувати.

Проведення валютних операцій економічними суб'єктами в Україні, що характеризується високим валютним ризиком, обумовлено світовими фінансовими потрясіннями та вітчизняною політичною й економічною кризою. За таких умов банки зазнають великих збитків при проведенні кредитно-депозитних, розрахункових, неторгових, конверсійних та арбітражних операцій як за рахунок власних коштів, так і клієнтських. Тому побудова та впровадження банками ефективної системи управління валютним ризиком дозволить нейтралізувати негативні виклики внутрішнього та зовнішнього середовища.

Основними напрямками вдосконалення існуючих підходів до управління валютними ризиками повинні стати: здатність банків швидко реагувати на появу нових, нетрадиційних операцій в іноземній валюті; розвиток таких напрямків валютної діяльності банків, що супроводжується диверсифікованістю валютного портфеля; розширення кількісних і якісних параметрів оцінки рівня валютного ризику; збалансований розвиток всіх складових

елементів системи управління валютним ризиком; усунення диспропорцій між окремими елементами системи; використання різних стратегій управління валютними ризиками.

Об'єктом управління у системі валютного ризик-менеджменту виступає валютний ризик, який можна представити як систему окремих видів валютного ризику, кожен з яких, у свою чергу, складається з джерела ризику, експозиції до нього та наслідків його реалізації. Таким чином, управління валютним ризиком передбачає вплив суб'єкта управління на окремі елементи валютного ризику, за допомогою чого об'єкт управління приводиться в необхідний для суб'єкта стан. Вплив на об'єкт реалізується шляхом прийняття та виконання суб'єктом управління управлінських рішень на основі механізму управління валютним ризиком банку. Для адекватного функціонування механізму управління валютним ризиком у банку повинно бути налагоджене забезпечення управління валютним ризиком, яке складається з:

- методичного забезпечення – взаємопов'язаною сукупністю інструментів, що дозволяють здійснювати вплив на окремі елементи валютного ризику, деформуючи його згідно з поставленою метою;

- матеріально-технічного забезпечення, яке включає в себе: сукупність приміщень, обладнаних належним чином, технічних засобів, програмного забезпечення процесу управління валютним ризиком; бюджет фінансування витрат управління валютним ризиком; достатній обсяг капіталу, необхідний для проведення алокації з метою управління валютним ризиком;

- інформаційного забезпечення – неперервним і цілеспрямованим відбором та обробкою відповідних інформаційних показників з внутрішніх та зовнішніх джерел, які необхідні для прийняття ефективних управлінських рішень;

- нормативного забезпечення – положень, інструкцій, методичних вказівок тощо, які розробляються банком і регулюють процес управління валютним ризиком;

- кадрового забезпечення, яке включає всі аспекти роботи з персоналом (зокрема пошук, відбір працівників, підвищення їх

кваліфікаційного рівня тощо), який задіяний у процесі управління валютним ризиком.

Висновки. Отже, валютні ризики є невід’ємною частиною банківської діяльності, тому ефективна організація механізму управління ризиками повинна бути однією із ключових конкурентних переваг банку. Банки повинні приділяти значну увагу як функціональній складовій механізму, так і складовій формування, дотримуватись усіх етапів процесу управління валютним ризиком, використовувати запропоновані методики оцінки ризику. За допомогою розробленого механізму банки зможуть більш ефективно управляти ризиками, знизити загрозу їх виникнення, а при необхідності мінімізувати їх, що допоможе забезпечити стабільність надходжень та підвищити фінансову стійкість банку.

Список використаних джерел

1. Банківські операції : [підручник] / за ред. д. е. н., проф. О. В. Дзюблюка. – Тернопіль : Економічна думка, 2009. – 696 с.
2. Банківський менеджмент : [навч. посіб.] / О. А. Кириченко, І. В. Гіленко, С. Л. Роголь [та ін.] ; за ред. О. А. Кириченка ; 3-тє вид., перероб. і допов. – Київ : Знання-Прес, 2002. – 438 с.
3. Управління банківськими ризиками : [навч. посіб.] / Л. О. Примостка, П. М. Чуб, Г. Т. Карчева [та ін.] ; за заг. ред. д. е. н., проф. Л. О. Примостки. – Київ : КНЕУ, 2007. – 600 с.
4. Рэдхэд К. Управление финансовыми рисками : [пер. с англ.] / К. Рэдхэд, С. Хьюс. – Москва : ИНФРА-М, 1996. – 288 с.

УДК 336.71

МІЖБАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ: УДОСКОНАЛЕННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ

В. О. Яценко, магістр

С. П. Прасолова, к. е. н., доцент – науковий керівник

Ключові слова: банк, міжбанківське кредитування, банківські ресурси, джерело банківських ресурсів.

Постановка проблеми. Економічна криза, знецінення національних грошей, системна банківська криза, що відбуваються в

Україні, є джерелом подальшої нестабільності і гальмування розвитку економіки, зростання безробіття, поглиблення бідності та загострення соціально-політичних ризиків, тому дослідження стану банківської системи та міжбанківських відносин набуває особливого значення. Кредитна діяльність комерційних банків невід’ємна від операцій на ринку міжбанківських кредитів, який використовується як механізм підтримки фінансової стійкості і ліквідності установи, або як джерело додаткових ресурсів для спрямування в активні операції.

На сьогодні вітчизняний ринок міжбанківських кредитів є одним із основних сегментів фінансового ринку. А міжбанківський кредит займає особливе місце в системі кредитних відносин, а також має важливе значення для розвитку банківської системи в цілому. Потоки міжбанківських кредитів зачіпають інтереси багатьох галузей господарювання, а також взаємодіють з ринком цінних паперів та валютним ринком [4].

Важливість міжбанківського кредитування посилюється тим, що в умовах фінансової нестабільності та кризових процесів збільшується потреба банківських установ у оперативних позикових інструментах з метою виконання своїх поточних зобов’язань. На думку фахівців сьогодні саме міжбанківські кредити найбільш швидко реагують на зміну кон’юнктури фінансового ринку. Саме тому банківські установи все частіше розглядають міжбанківські кредити як оперативне джерело отримання ресурсів задля виконання активних операцій на інших секторах фінансового ринку [1].

Аналіз основних досліджень і публікацій. Вагомий внесок у вивчення ринку міжбанківського кредитування, визначення його ролі та особливостей ціноутворення здійснено такими зарубіжними та вітчизняними економістами, як Л. Галауп, Н. Бодрова, О. Вовчак, І. Дейсан, О. Дзюблюк, В. Костюк, О. Тригуб та багатьма іншими. Сучасні кризові процеси, які відбуваються в економіці, визначають необхідність комплексного аналізу сучасних аспектів функціонування ринку міжбанківського кредитування загалом, формування основних проблем і пропозицій щодо ефективного його розвитку.

Формулювання мети. Метою статті є дослідження та узагальнення теоретичних підходів до сутності міжбанківського кредитування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні умови функціонування банківської системи вимагають нарощення капіталу банківських установ шляхом запозичення фінансових ресурсів на міжбанківському та фондовому ринках. У результаті проведення таких операцій формуються позикові кошти чи не-депозитні зобов'язання перед кредиторами, ініціатором мобілізації яких виступає безпосередньо сама банківська установа [1].

В Україні отримання кредитів від інших комерційних банках регламентується Законом України «Про банки і банківську діяльність», Цивільним Кодексом України, нормативними актами НБУ, Статутом банку, Положенням банку про міжбанківське кредитування та кредитними договорами і здійснюється на умовах забезпечення, повернення, строковості і платності.

Однією з характеристик міжбанківських кредитів є їх дієвість, тобто здатність впливати на підвищення ефективності функціонування банківської системи. Проте даним питанням у фінансовій літературі приділена незначна увага. Тому набуває актуальності подальше удосконалення механізму міжбанківського кредитування [5].

Міжбанківські кредити є основою для реалізації міжбанківських кредитних відносин, реалізація яких складає процес міжбанківського кредитування. У зв'язку з цим ринок міжбанківських кредитів слід розуміти як частину ринку позичкових капіталів, на якому відбувається перерозподіл вільних грошових ресурсів між комерційними банками та Національним банком України, а також між собою, з використанням різноманітних інструментів міжбанківського кредитування [6].

Міжбанківське кредитування має ряд переваг над іншими джерелами поповнення ресурсної бази банків, а саме:

1) надійність повернення позичених коштів, на відміну від інших позичальників, значно вища, оскільки банки вважаються більш надійними позичальниками;

2) швидкість отримання (мобільність), адже в разі виникнення потреби у ресурсах можна в будь-який момент отримати кошти від інших банків, які мають вільні кошти;

3) короткостроковий характер – на відміну від інших джерел поповнення ресурсної бази, міжбанківські кредити в разі необхідності можна залучати на досить короткий термін.

В процесі міжбанківського кредитування головну роль грає позичковий капітал, який забезпечує банківські установи необхідним обсягом ресурсів у ході управління їх ліквідністю. Разом з тим, варто пам'ятати, що такі кошти є кредитними і потребують повернення. Значення позичкового капіталу ще більше посилюється у сучасних нестабільних політичних та економічних умовах, за яких у більшості банківських установ зростає потреба в оперативних позичкових інструментах для здійснення виплат за своїми поточними зобов'язаннями.

Основними способами, за допомогою яких банківські установи формують позичений капітал, є мобілізація міжбанківських кредитів від інших банківських установ і Національного банку України на фінансовому ринку та емісія цінних паперів власного боргу банку [3].

Міжбанківський кредит, з одного боку, є оперативним джерелом поповнення коштів банківської установи з метою підтримання кредитного потенціалу та поточної ліквідності, а з іншого – рентабельне вкладення вільних коштів. Саме міжбанківські кредити, з-поміж усіх існуючих у сучасних умовах фінансових інструментів, відзначаються швидкою реакцією на зміни кон'юнктури фінансового ринку. У такій ситуації банківські установи часто розглядають міжбанківський кредитний ринок як основу швидкого поповнення коштів для здійснення активних операцій на інших сегментах фінансового ринку. Метою залучення кредитів на міжбанківському ринку є збільшення потенціалу для розширення кредитної діяльності банківських установ з клієнтами, а також необхідність у підтримці та регулюванні ліквідності. Крім того, міжбанківський кредит є оперативним методом залучення коштів, але водночас дорогим джерелом капіталу для банківських установ. Ці кошти використовуються зазвичай для оперативного регулювання ліквідності

балансу банку, а також для надання кредитів вигідним позичальникам [2].

Сума, термін та відсоток за міжбанківським кредитом певною мірою також залежать від фінансового стану банку-позичальника, кола його власників, величини та рейтингу на фінансовому ринку. Однак визначальним чинником, який має вплив на формування ціни на кредитні кошти на міжбанківському ринку, є обсяг вільних коштів у кредитних установ.

У забезпеченні фінансової стійкості банківських установ значну роль відіграє також центральний банк. Рівень участі Національного банку України у формуванні капіталу банків залежить від цілей грошово-кредитної політики, яку він проводить у певний період часу, а також від інструментів, за допомогою яких він може кредитувати банківські установи. Національний банк України надає кредити рефінансування банківським установам за відсотковою ставкою, що не є нижчою, ніж облікова ставка, а також яка не підлягає коригуванню упродовж дії кредитного договору.

Висновки. Отже, міжбанківський ринок є важливою складовою фінансового ринку, частиною ринку позикових капіталів, на якому тимчасово вільні гроші кредитних інститутів залучаються і розміщуються між банками в основному у формі короткострокових міжбанківських депозитів на визначені короткі терміни від одного дня до півроку тощо.

Головною функцією міжбанківського кредитування на макрорівні є перерозподіл ресурсів між банківськими установами, що призводить до прискорення процесів мультиплікації кредиту, тим самим забезпечуючи сталість банківського сектору та економіки в цілому. Таким чином, міжбанківське кредитування залишається важливим сегментом фінансового ринку, відіграючи серйозну роль в підтримці ліквідного рівня української банківської системи, яка наразі у стадії становлення.

Одним із головних факторів відновлення і підтримання економічного зростання в Україні є виважена грошово-кредитна політика Національного банку України. Основними завданнями його в сучасних умовах є орієнтація кредитної політики банківських установ на реальний сектор економіки, сприяння розвитку інвестиційного кредитування та стабілізація банківської системи

загалом. Вагоме значення для стабілізації економіки країни та виведення її з кризового стану мають ефективний контроль за переміщенням фінансового капіталу, своєчасне корегування обсягів грошових коштів, а також їх цільове призначення.

Список використаних джерел

1. Галапуп Л. О. Сучасні тенденції функціонування ринку міжбанківського кредитування в Україні / Л. О. Галапуп // Економічний аналіз. – 2016. – Т. 24, № 2. – С. 15–21.
2. Дейсан І. Міжбанківський кредитний ринок України на сучасному етапі / І. Дейсан // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 3(15). – С. 176–178.
3. Дзюблук О. Теоретичні та практичні аспекти реалізації банками ресурсної політики : монографія / О. Дзюблук, Ю. Галіцейська. – Тернопіль, Вектор, 2012. – 208 с.
4. Костюк В. А. Розвиток міжбанківського кредитування в Україні [Електронний ресурс] / Костюк В. А., Павличук Ю. В. – Режим доступу: [http://Users/User/Downloads/nvnu_econ_2013_181\(6\)_24%20\(2\).pdf](http://Users/User/Downloads/nvnu_econ_2013_181(6)_24%20(2).pdf). – Назва з екрана.
5. Кузьмак О. М. Міжбанківське кредитування: особливості та роль у банківській діяльності / О. М. Кузьмак // Финансы, банки : сб. науч. трудов. – 2007. – № 13. – С. 72–77.
6. Михайлюк Р. В. Удосконалення організації міжбанківського кредитування в Україні / Р. В. Михайлюк // Вісник НУВГП. – 2007. – № 2 (38). – С. 152–158.

УДК 004.418:338.124.4:658

МОДЕРНІЗАЦІЯ МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНТИКРИЗОВОЇ ДІАГНОСТИКИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

К. Д. Разіна, магістр

О. В. Яріш, к. е. н., доцент – науковий керівник

Ключові слова: антикризова діагностика, криза, неплатоспроможність, корпоративне управління.

Постановка проблеми. В період зростання кризових явищ національної та світової економіки проблеми, пов'язанні з проведенням антикризової діагностики вітчизняних підприємств

постають особливо гостро. Трансформації в економічному середовищі, в якому діє суб'єкт господарювання, вимагають певних змін у методиці фінансового аналізу при його проведенні як кадровим персоналом підприємства, так і партнерами та власниками.

Надзвичайно важливим та актуальним є необхідність вирішення цієї проблеми для об'єктивної оцінки і прогнозування фінансового стану сучасних акціонерних товариств. Адже, особливості їх організаційно-правової і економічної природи, зокрема, наявність широкого кола учасників корпоративних відносин, економічні підходи та інтереси яких щодо акціонерного товариства не збігаються, а також різний обсяг їх прав в процесі управління і контролю над підприємством, породжують численні корпоративні конфлікти. Маючи в основі економічну природу корпоративний конфлікт призводить як до прямих витрат, пов'язаних з його розв'язанням та ліквідацією негативних наслідків, так і до витрат непрямих (розрив господарських зв'язків із контрагентами, формування негативної громадської думки про компанію, про її продукцію і, як наслідок, погіршення фінансового стану) [1].

Аналіз основних досліджень і публікацій. Питання антикризової діагностики підприємств досліджувалися в працях вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема, Е. Альтмана, Р. Лиса, Р. Тафлера, В. Бівера, А. В. Богомолі, Д. А. Ендовіцького, Є. Ф. Бріггема, Дж. Ван Хорна, П. Вайбера, О. О. Терещенко, І. О. Бланка, В. О. Василенко, Л. О. Лігоненко, В. М. Суторміної та ін. Проте ці дослідження не враховували деструктивний вплив чинників корпоративного управління на динамічну стійкість корпоративного сектору економіки.

З огляду на вищенаведене, постає потреба в розробці методики діагностики ймовірності банкрутства акціонерних товариств, яка базувалася б не лише на показниках фінансового стану, а враховувала б і якість корпоративного управління емітента. Зазначене обумовлює актуальність теми дослідження, її значимість та практичну спрямованість.

Формулювання мети. Метою статті є удосконалення методичного забезпечення антикризової діагностики вітчизняних акціонерних товариств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Акціонерні товариства в процесі своєї діяльності стикаються з різноманітними дестабілізуючими факторами. Вони можуть потенційно або реально загрожувати підприємницькій діяльності та в цілому існуванню підприємницької структури, руйнуючи її з середини чи ззовні. Щоб протидіяти внутрішнім і зовнішнім загрозам, потрібно їх своєчасно діагностувати.

У зарубіжній та вітчизняній практиці існують різні підходи до діагностики банкрутства підприємств, форми, інструменти її проведення та нормативно-правове забезпечення. Найбільш поширеними є дискримінантні моделі Е. Альтмана, Р. Ліса, Тафлера, Г. Давидової та А. Белікова, Р. Сайфуліна, Г. Кадикова, О. Терещенка [4], Спрингейта, Бівера, модель Р. В той же час варто відзначити, що зарубіжні методичні розробки для вітчизняної економіки мають суто теоретичний характер, тобто, можуть бути лише додатковим матеріалом, а не основним інструментом фінансового аналізу стану господарюючого суб'єкта [2]. Причинами обмеженого застосування вітчизняних моделей антикризової діагностики для акціонерних товариств, на нашу думку, є ігнорування особливостей економічної природи акціонерної форми господарювання. Адже, ця інформація необхідна для оцінки надійності системи управління та прогнозування змін у економічному стані акціонерного товариства внаслідок зміни структури власності, впливу учасників корпоративних відносин на управлінські рішення та характеру їхньої взаємодії [3].

У зв'язку з цим доцільним є застосування методики антикризової діагностики акціонерних товариств на основі бальної оцінки кількісних та якісних показників діяльності підприємства.

Велика різноманітність фінансових показників діяльності підприємства зумовила необхідність вибору найвпливовіших з них. Множину показників, що увійшли до запропонованої моделі нами було розподілено на 3 групи.

Для створення першої групи показників за основу прийнято модель Р, двохфакторна модель, моделі Спрингейта, Бівера, Е. Альтмана, Тафлера.

На основі аналізу показників, що використовуються у зазначених моделях, до першої групи були відібрані:

X1 – оборотні активи/сукупні активи;

X2 – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)/сукупні активи;

X3 – фінансовий результат до оподаткування/короткострокові зобов'язання;

X4 – чистий фінансовий результат/сукупні активи.

Оскільки основною причиною банкрутства є неплатоспроможність, особлива увага при діагностиці стану підприємства приділяється аналізу показників ліквідності, платоспроможності і фінансової стійкості, тому у другу групу кількісних показників були включені три показники, а саме:

Y1 – коефіцієнт автономії;

Y2 – коефіцієнт швидкої ліквідності;

Y3 – коефіцієнт абсолютної ліквідності.

В основі побудови моделі було прийнято припущення про рівнозначність впливу факторних ознак на результативний показник. За умови, якщо всі показники є рівнозначними, то на їх основі розраховується $Z_{\text{кл}}$, який розраховується за формулою:

$$Z_{\text{кл}} = \frac{1}{7} \times x1 + \frac{1}{7} \times x2 + \frac{1}{7} \times x3 + \frac{1}{7} \times x4 + \frac{1}{7} \times y1 + \frac{1}{7} \times y2 + \frac{1}{7} \times y3.$$

Ймовірність банкрутства була рівномірно розподілена по групах у діапазоні від 0–2,1. Шкала інтерпретації інтегрального показника i -го підприємства ($Z_{\text{кл}}$) має вигляд:

до 0,7 – висока ймовірність банкрутства (2 бали);

0,7–1,4 – нестійкий фінансовий стан (4 бали);

1,4–2,1 – ймовірність банкрутства низька (6 балів);

Третя група показників характеризує якість корпоративного управління на акціонерному підприємстві та містить 2 якісних показника (Q), що визначаються рядом факторів (q), зокрема:

Q 1 – Банкрутство:

q 11 – прострочена кредиторська заборгованість;

q 12 – заборгованість.

Q 2 – Непрозорість:

q 21 – фінансова звітність за US GAAP/IAS;

q 22 – репутація і відкритість;

q 23 – повідомлення про річні/позачергові загальні збори акціонерів.

Максимальна кількість балів загального якісного показника ($Z_{\text{як}}$) – 2,1; мінімальна – 0. Формула для розрахунку $Z_{\text{як}}$ має вигляд:

$$Z_{\text{як}} = Q1 + Q2.$$

Критеріальні значення оцінки якості корпоративного управління на акціонерному товаристві за авторською моделлю перебувають в інтервалі від 0 до 2,1.

Загальний висновок про ймовірність банкрутства акціонерного товариства формулюється на основі сумарної бальної оцінки $Z_{\text{як}}$ та $Z_{\text{кіл}}$.

Висновки. Проведений аналіз методичного інструментарію антикризової діагностики вітчизняних підприємств виявив, що зарубіжні та вітчизняні моделі характеризуються простотою у використанні, проте значення, отримані в результаті їх застосування, не дають змоги повною мірою оцінити ймовірність банкрутства акціонерного товариства, оскільки не враховують вплив корпоративного управління на результати його фінансово-господарської діяльності. Розглянута методика дозволяє усунути зазначені недоліки та дає найбільш об'єктивну оцінку.

Список використаних джерел

1. Котов А. М. Аналіз взаємозв'язку корпоративного управління та економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс] / А. М. Котов // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 38. – С. 348–352.
2. Нескородєва І. І. Порівняльний аналіз ефективності використання методів діагностики банкрутства українських підприємств [Електронний ресурс] / І. І. Нескородєва, С. С. Пустовгар // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 36. – С. 181–186.
3. Ніколаєнко Ю. В. Ефективність корпоративного управління в Україні: переваги та ефективність [Електронний ресурс] / Ю. В. Ніколаєнко

// Вісник соціально-економічних досліджень. – 2009. – № 35. – С. 83–89.

4. Яріш О. В. Методичні підходи до діагностики ймовірності банкрутства акціонерних товариств: вітчизняний та зарубіжний досвід / О. В. Яріш // Інвестиції: практика та досвід. Науково-практичний журнал. – 2013. – № 8. – С. 72–76.

УДК 658.152-047.44

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

І. М. Червоненко, магістр

О. В. Яріш, к. е. н., доцент – науковий керівник

Ключові слова: інвестиційна привабливість, дискримінантний аналіз, дискримінантні коефіцієнти, предіктори, не фінансова звітність.

Постановка проблеми. В умовах гострої ринкової конкуренції та мінливого зовнішнього середовища оцінка інвестиційної привабливості окремого суб'єкта господарювання є важливим питанням під час прийняття рішення потенційним інвестором. Аналіз наукової літератури показав наявність у вітчизняній і зарубіжній практиці різноманітних методів до оцінки інвестиційної привабливості підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема оцінки інвестиційної привабливості дедалі більше набуває актуальності, про що свідчать роботи таких науковців, як Антипенко Є., Шумікін С., Стойчева А., Яріш О. В. Поняття інвестиційної привабливості досить багатогранне, та потребує подальших наукових досліджень, а також детального розгляду вимагає сучасне інформаційне забезпечення оцінки інвестиційної привабливості підприємств України.

Формулювання мети. Метою статті є удосконалення методичного забезпечення оцінки інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результати дослідження існуючих методів дозволили виділити основні підходи

стосовно її оцінки, які різняться за своїм сутнісним наповнюванням, метою проведення та остаточним результатом оцінки. Це дозволило виділити такі їх напрямки:

- підхід, що ґрунтується на аналізі фінансових показників діяльності підприємства;

- комплексний підхід, який, не заперечуючи необхідності проведення фінансового аналізу, враховує інші аспекти функціонування суб'єкта господарювання та оцінює підприємство різнопланово;

- ринковий підхід, який базується на оцінці привабливості цінних паперів компанії та аналізі показників фондового ринку;

- вартісний підхід, у рамках якого критерієм інвестиційної привабливості підприємства є зростання його вартості.

Найпоширенішими у практиці інвестиційного аналізу є методи, що базуються на показниках фінансового стану підприємства. Це обумовлено, перш за все, легкістю застосування даного аналітичного інструментарію та вільним доступом до його інформаційного забезпечення. Проте, така оцінка інвестиційної привабливості підприємства не є достатньою, оскільки не відображає перспектив розвитку діяльності об'єкта оцінки і в повній мірі не задовольняє потреб інвестора. Адже, зазвичай інвестори платять за ті результати, яких вони очікують від компанії в майбутньому, а не за те, чого компанія досягла в минулому, і, звичайно, не за її теперішні активи.

Одним із методів для оцінки і прогнозування інвестиційної привабливості підприємства є мультиплікативний дискримінантний аналіз (Multipli Diskriminant Analysis, MDA) [2]. Суть дискримінантного аналізу полягає в тому, що за допомогою математично-статистичних методів будується функція та обчислюється інтегральний показник, на підставі якого з певною ймовірністю можна передбачити рівень інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання. Метою дискримінантного аналізу є побудова лінії, яка поділяє всі досліджувані об'єкти на групи: об'єкти, що мають високий рівень інвестиційної привабливості, середній і, навпаки, які є інвестиційно непривабливими.

З огляду на це, доцільною є розробка методичного підходу, за якого інтегральна оцінка інвестиційної привабливості підприємства базується на вітчизняних стандартах обліку і звітності, використанні інформаційної бази підприємства з урахуванням чинників його внутрішнього і зовнішнього середовища, ринкової капіталізації підприємства та інвестиційних пріоритетів інвестора.

У зв'язку з цим, пропонуємо універсальну дискримінантну модель оцінки інвестиційної привабливості підприємства:

$$IA = a_{i0} + a_{i1}X_1 + a_{i2}X_2 + a_{i3}X_3 + a_{i4}X_4 + a_{i5}X_5,$$

де IA – значення функції класифікації для i -го класу (інтегральний показник інвестиційної привабливості підприємств);

$a_{i0} \dots a_{i5}$ – дискримінантні коефіцієнти (диференційовані у залежності від інвестиційних пріоритетів інвестора);

$X_1 \dots X_5$ – предиктори (коефіцієнт загальної ліквідності (X_1), коефіцієнт придатності основних засобів (X_2), коефіцієнт маневреності власного капіталу (X_3), рентабельність капіталу (X_4), співвідношення чистого прибутку до ринкової капіталізації підприємства (X_5)).

Поряд із зазначеними вище підходами у сучасному світі інформаційне забезпечення оцінки інвестиційної привабливості компанії інвестори досить часто пов'язують з нефінансовими показниками, що відображають економічні, екологічні та соціальні результати діяльності компанії. Найбільш поширеним стандартом у світі, згідно з вимогами якого готують нефінансову звітність є стандарт GRI (Global Reporting Initiative). Нефінансова звітність, підготовлена за стандартом GRI, допомагає бізнесу краще розуміти проблеми, ризики і можливості розвитку і демонструвати його фінансову, економічну і соціальну результативність [2]. На користь зазначеного свідчать:

– результати дослідження, опублікованого у MIT Sloan Management Review, згідно якого 75 % керівників вищої ланки інвестиційних компаній вважають, що нефінансові показники компанії важливо враховувати під час прийняття інвестиційних рішень [3];

– результати глобального дослідження «Завтрашні правила інвестування», проведене журналом «Institutional Investor» від імені Міжнародної аудиторсько-консалтингової компанії EY серед 163 інституціональних інвесторів, згідно з якими 89 % інвесторів повідомили про те, що інформація про нефінансові показники відіграла ключову роль у процесі прийняття ними інвестиційних рішень принаймні один раз протягом останніх 12 місяців [4].

Висновки. На основі проведеного аналізу методичного інструментарія оцінки інвестиційної привабливості підприємств та його інформаційного забезпечення обґрунтовано необхідність його модернізації шляхом розширення інформаційного поля такої оцінки введенням нефінансових показників, що відображають економічні, екологічні та соціальні результати діяльності компанії.

Список використаних джерел

1. Дробишева О. О. Діагностика банкрутства машинобудівних підприємств на основі дискримінантного аналізу / О. О. Дробишева // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : зб. наук. пр. – Маріуполь : ПДТУ, 2011. – Т. 3. – С. 107–112.
2. Яріш О. В. Новації у звітності в сфері сталого розвитку за стандартами GRI / О. В. Яріш, В. О. Подольська // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». – 2016. – № 5(52). – С. 50–55.
3. Новини GRI: Нові стандарти звітності зі сталого розвитку [Електронний ресурс] / Центр «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності»: [офіц. веб-сайт]. – Текст. дані. – Режим доступу: <http://csr-ukraine.org/.../новини-gri-нові-станданти-звітності-зі-с-> (дата звернення: 05.11.16) – Назва з екрана.
4. Tomorrow's investment rules Global survey of institutional investors on non-financial performance [Електронний ресурс] / Соціально відповідальний бізнес: [веб-сайт]. – Текст. дані. – Режим доступу: <http://www.svb.ua/sites/default/files/ey-institutional-investor-survey.pdf>. – Назва з екрана.

Наукове видання

ЗБІРНИК НАУКОВИХ СТАТЕЙ МАГІСТРІВ

Головний редактор *М. П. Гречук*
Комп'ютерне верстання *О. С. Корніліч*

Формат 60×84/16. Ум. друк. арк. 18,6.
Тираж 10 пр. Зам. № 001/1112.

Видавець і виготовлювач
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
к. 115, вул. Ковалю, 3, м. Полтава, 36014; ☎(0532) 50-24-81

Свідчення про внесення до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції ДК № 3827 від 08.07.2010 р.